Die genossenschaftliche Warenrückvergütung

Dissertation

zur

Erlangung des wirtschaftswissenschaftlichen Doktorgrades

der

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der

Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Breslau

vorgelegt von

Karl-Henning Pieper
Diplomvolkswirt
aus Stolp in Pommern

1940

Druckerei wissenschaftlicher Werke Konrad Triltsch Würzburg-Aumühle

Gedruckt mit Genehmigung der rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Breslau.

1. Berichterstatter: Prof. Dr. Dr. Robert Nöll von der Nahmer.

2. „ Prof. Dr. jur. et phil. Albert Hesse.

Tag der mündlichen Prüfung: 12. April 1940.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Vorbemerkung.

In der Literatur findet sich keine zusammenhängende Darstellung der Warenrückvergütung. Selbst in den einschlägigen Werken über das Genossenschaftswesen wird die Warenrückvergütung nur kurz gestreift. In den Zeitschriften befassen sich die Aufsätze nur mit speziellen Fragen der Warenrückvergütung wie mit ihrer steuerrechtlichen Behandlung oder mit ihrer Stellung zum Festpreissystem des Reichsnährstandes.

Zur Vervollständigung des Materials habe ich daher mit Einwilligung von Herrn Professor Dr. Dr. Nöll von der Nahmer mit verschiedenen Herren aus der Praxis Fühlung genommen, die in einem besonderen Verzeichnisse am Schlusse der Arbeit aufgeführt sind. Allen Herren, insbesondere Herrn Direktor Gatz-Breslau, sowie Herrn Dr. Pense-Berlin, sei an dieser Stelle mein Dank für die liebenswürdige Bereitwilligkeit ausgesprochen, mich durch Auskünfte und Überlassung von Büchern, Zeitschriften und anderem Material zu unterstützen. Allerdings konnte ich einen Teil des Materials wie mir zugesagte Prozeßakten angesichts des Kriegsausbruchs nicht mehr erhalten und verwenden. Die Arbeit selbst habe ich bis zu meinem Wiedereintritt in das Heer am 5. Oktober 1939 und während eines Sonderurlaubs fertiggestellt.

Breslau, den 1. April 1940.

Karl-Henning Pieper.

Gliederung und Inhaltsverzeichnis.

Seite

Einleitung: Ursprung und Entwicklung der Warenrückvergütung 1

I. Abschnitt: Das Wesen der Warenrückvergütung 3

1. Begriff und Merkmale der Warenrückvergütung 3
   a) Die Quelle der Warenrückvergütung 4
   b) Die Bestimmung der Warenrückvergütung 5
   c) Die „Erübrigung" der Genossenschaft 5
   d) Die Abhängigkeit der Warenrückvergütung von der Erübrigung 6
   e) Die Abhängigkeit von dem Ablauf eines Zeitraumes 7
   f) Die Warenrückvergütung als Verteilungsmethode 7
   g) Der Begriff der Warenrückvergütung 8

2. Die Arten der Warenrückvergütung 9
   a) Rückvergütung und Nachvergütung 9
   b) Rückvergütung und Umsatzbonus 10
   c) Rückvergütung und Warenrabatt 10

3. Die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung 13
   a) Warenrückvergütung und Gewerbesteuer 14
   b) Warenrückvergütung und Körperschaftssteuer 23
   c) Warenrückvergütung und Kapitalertragsteuer 25
   d) Warenrückvergütung und Umsatzsteuer 27
   e) Zusammenfassung 29

4. Die Warenrückvergütung als Bestandteil des Genossenschaftswesens 32
   a) Das Wesen der Genossenschaft 32
   b) Die Genossenschaft und ihre Mitglieder 34
   c) Die Aufgabe der Genossenschaft 35
   d) Die Funktion der Warenrückvergütung als Treueprämie .. 36
   e) Die Funktion der Warenrückvergütung als Risikoprämie .. 37
   f) Die Funktion der Warenrückvergütung als Leistungsprämie 38
   g) Warendividende und Kapitaldividende 38

5. Zusammenfassung 39

II. Abschnitt: Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Warenrückvergütung 40

A. *Die wirtschaftliche Bedeutung* 40

1. Die allgemeine Bedeutung 40
2. Warenrückvergütung u. Festpreissystem des Reichsnährstandes 41
   a) Die Wandlung im Genossenschaftswesen 42
   b) Genossenschaft und Marktordnung 42
   c) Die rechtliche Auseinandersetzung zwischen Warenrückvergütung und Festpreissystem 44

Seite

d) Die wirtschaftliche Auseinandersetzung 48
3. Die Warenrückvergütung in der Praxis der Genossenschaften 54
a) Bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften 54
b) Bei den Handelsgenossenschaften 56
c) Bei den gewerblichen Genossenschaften 57
B. *Die soziale Bedeutung* 59
1. Die soziale Bedeutung der Genossenschaften 59
2. Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung für die Einkommensbidung des Mittelstandes 61
a) als Entschuldungshilfe 61
b) als Sparhilfe 62
3. Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung als Mittel zur Verbesserung der sozialen Stellung 63
a) durch Leistungssteigerung 63
b) durch Hebung des Lebensstandards 63
C. *Zusammenfassung* 65

Schrifttumsverzeichnis 68

Einleitung.

Ursprung und Entwicklung der Warenrückvergütung.

Die Warenrückvergütung ist fast so alt wie das neuzeitliche Genossenschaftswesen selbst. Dessen Ursprung geht auf die ersten Konsumvereine englischer Weber zurück, und eine dieser Verbrauchergenossenschaften verdankt nicht zuletzt dem Prinzip der Warenrückvergütung ihr erfolgreiches Bestehen und ihre Berühmtheit in der ganzen Welt: Der Konsumverein der „redlichen Pioniere von Rochdale".

Der erste Konsumverein überhaupt ist von den Webern des Dorfes Fenwick im Jahre 1769 gegründet worden. Ihm folgten nach 1828 neue Konsumvereine in England, die aus der Not ihrer Mitglieder entstanden und durch Propaganda gefördert wurden [1]). Sie sind aber unbekannt geblieben, da sie infolge von Organisationsfehlern wieder eingingen, während sich das Unternehmen der Rochdaler Pioniere erfolgreich durchgesetzt hat und als Musterbeispiel in die Geschichte eingegangen ist. Ein Grund für die Mißerfolge der Vorläufer war die Tatsache, daß sie ihren Mitgliedern Waren lieferten, ohne Barzahlung zu fordern, und daß die meisten Mitglieder ihre Schulden später nicht tilgten. Ein anderer Grund war die mangelnde Treue der Mitglieder, die nicht in den Läden ihrer Konsumvereine kauften. Ein weiterer schwerwiegender Grund für die Mißerfolge dieser früheren Verbrauchervereinigungen war die falsche Art der Verteilung des Reingewinnes, denn jeder erhielt einen der Zahl seiner Anteile entsprechenden Teil des Ertrages, ohne Rücksicht darauf, ob er bei der Vereinigung kaufte oder nicht. Da das Letztere dazu meist der Fall war, konnte das Unternehmen nicht gedeihen [2]). So schlug im Jahre 1844 der Rochdaler Weber Charles Howarth die Gewinnverteilung in der Weise vor, daß sie nicht allein nach der Zahl der Anteilscheine, sondern vor allen Dingen nach den bei dem Konsumverein getätigten Einkäufen erfolgen solle. Derjenige, der am meisten dort kaufen würde, unterstützte auch am meisten das Geschäft und hätte deswegen

---

[1]) Totomianz, Grundlagen des Genossenschaftswesens, S. 6.
[2]) Totomianz, a. a. O., S. 8.

auch den Anspruch auf den größten Teil des Gewinnes [3]). Dieser Erfinder der neuen sinnreichen Methode der Gewinnverteilung, die später in so vielen Warengenossenschaften Eingang gefunden hat, erhielt nach seinem Tode den Beinamen „Archimedes des Genossenschaftswesens“ [4]). Die Rochdaler Weber sind als die „redlichen Pioniere von Rochdale“ bekannt geworden oder wurden gar von dem Italiener Luigi Luzatti (geb. 1841) als „Heilige der Genossenschaft“ bezeichnet.

In der wissenschaftlichen Forschung bestreitet man zwar Charles Howarth den Ruhm als Erfinder dieser Verteilungsmethode des Nettoüberschusses proportionell den Einkäufen der Mitglieder. Schon vorher sollen zwei oder drei andere Konsumvereine existiert haben, die dieses Verfahren anwandten, darunter der im Jahre 1827 in Meltham Mills bei Huddersfield gegründete Verein, während die Schotten die Ehre dieser Erfindung für A. Campbell beanspruchen. Für die geschichtliche Bedeutung aber ist entscheidend, daß diese Erfindung zu der richtigen Zeit gemacht wurde und man verstanden hat, sie allgemein bekannt zu machen und auch dafür Nachahmer zu finden [5]).

Diese fanden sich vorzugsweise in Frankreich unter den Lyoner Seidenwebern, in Rußland bei einigen Genossenschaften [6]) und in der Schweiz. So übernahm der am 9. September 1865 gegründete Allgemeine Konsumverein in Basel, eine Vereinigung der in der schweizerischen Seiden- und Bandwarenindustrie beschäftigten Arbeiter, das System der Rochdaler Pioniere, wobei besonders auf deren Grundsätze hinzuweisen ist, die Waren zu Tagespreisen zu verkaufen und den Erlös nach Maßgabe des Warenbezuges zu verteilen [7]).

In Deutschland hat Schulze-Delitzsch das Prinzip der Warenrückvergütung bereits bei seiner Schuhmachergenossenschaft in Delitzsch angewandt, aber nicht bei seinen Anfang der 50 er Jahre ins Leben gerufenen Konsumvereinen [8]). Im übrigen ist dieses Prinzip nicht weiter bekannt geworden, wenn es auch in vereinzelten Genossenschaften angewandt wurde. So ist es auch nicht verwunderlich, wenn es in das Genossenschaftsgesetz vom 10. V. 1889 [9]) keinen Eingang gefunden hat, vielmehr § 19 nur bestimmt, daß die Gewinn- oder Verlustverteilung nach Geschäftsguthaben vorzunehmen ist, während Absatz 2

[3]) Totomianz, a. a. O., S. 9.
[4]) Totomianz, a. a. O., S. 10.
[5]) Totomianz und A. Würgler: Die Rochdaler Pioniere und ihre Taten, im Internationalen Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, S. 750—754.
[6]) W. Kulemann, Die Genossenschaftsbewegung, S. 217.
[7]) W. Kulemann, Die Genossenschaftsbewegung, S. 171.
[8]) A. Lampe, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, im Handwörterbuch der Volkswirtschaft, S. 736 ff.
[9]) Gesetz betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, RGBl. 1889, Nr. 11, S. 55—93.

die Möglichkeit offen läßt, durch Statut einen anderen Maßstab für die Verteilung von Gewinn und Verlust aufzustellen. Allmählich findet die Warenrückvergütung aber doch in den Warengenossenschaften ihre Verbreitung und beginnt dann in der Literatur eine Rolle zu spielen, als der Streit um ihre steuerrechtliche Behandlung entbrennt, der heute als beendet angesehen werden kann [10]). An dessen Stelle ist ihr Konflikt mit dem Festpreissystem des Reichsnährstandes getreten, in dessen Verlauf die Bedeutung der Warenrückvergütung als entscheidendes Problem aller Betriebs- und Warengenossenschaften mehr und mehr hervorgetreten ist. Diese Bedeutung ist auch von dem Ausschuß für die Neuordnung des Genossenschaftsrechts in der Akademie für Deutsches Recht erkannt worden, der sich einmütig auf den Standpunkt gestellt hat, daß die Warenrückvergütung als Leistungsdividende in allen Betriebs- und Warengenossenschaften grundsätzlich eingeführt werden muß, während die Kapitaldividende — die Verteilung des Gewinns nach Geschäftsanteilen — auf ein Mindestmaß zu beschränken ist [11]). So wird die Warenrückvergütung also auch in dem kommenden Genossenschaftsgesetz Eingang finden.

1. Abschnitt.

Das Wesen der Warenrückvergütung.

1. Begriff und Merkmale der Warenrückvergütung.

Über den Begriff der Warenrückvergütung herrscht keine einheitliche Auffassung. Dies ist nach Ruth [1]) zunächst darauf zurückzuführen, daß im Genossenschaftsgesetz dadurch eine falsche Vorstellung hervorgerufen wird, daß dort von dem Gewinn einer Genossenschaft und dessen Verteilung auf die Mitglieder die Rede ist [2]). Hierauf wird im folgenden noch näher einzugehen sein [3]). Eine andere Verwirrung über diesen Begriff hat die Rechtsprechung des Oberverwaltungsgerichts und des Reichsfinanzhofs hervorgerufen, als die Entscheidungen über die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung zu fällen waren, und zwar in zweifacher Hinsicht. Einmal muß der Ausdruck „Kundengewinn" für die Warenrückvergütung als unklar bezeichnet werden, weil daraus nicht hervorgeht, daß die Wa-

[10]) Vgl. unten Abschnitt I, 3, S. 13 ff.
[11]) Dr. Strub, Geschäftsbericht für 1936 auf dem Deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaftstag 1937.
[1]) Ruth, Die Genossenschaft in der Marktordnung, S. 23.
[2]) Vgl. § 7 Ziff. 4, §§ 19, 20, 33 d, Abs. 2, 33 f., 48 u. a.
[3]) Siehe unten S. 5, 6.

renrückvergütung nur den Genossen zufließt. Danach würde sie nur einen Gewinn der Kunden darstellen, ohne Rücksicht darauf, ob sie Mitglieder sind oder nicht, während viele Genossenschaften ihre Tätigkeit nicht auf den Kreis ihrer Mitglieder beschränken [4]) [5]). Zum anderen ist die Warenrückvergütung ihres wahren Charakters dadurch entkleidet worden, daß die Genossenschaften in ihren Statuten den Mitgliedern auf eine Warenrückvergütung in bestimmter Höhe einen unentziehbaren Rechtsanspruch einräumen mußten, um dadurch der Veranlagung zur Gewerbeertragssteuer zu entgehen.

Schließlich ist es einer einheitlichen Auffassung über den Begriff der Warenrückvergütung nicht dienlich, wenn auf der einen Seite die Ansicht besteht, die Warenrückvergütung sei kein Gewinn, weil die durch den genossenschaftlichen Zusammenschluß den Mitgliedern zufließenden Vorteile eine Ersparnis darstellten und Ersparnis mit Gewinn nicht gleichbedeutend sei [6]), während auf der anderen Seite wiederum behauptet wird, die Warenrückvergütung sei stets Gewinn einer Genossenschaft, weil dadurch ihren Mitgliedern Vorteile erwachsen, von denen die Nichtmitglieder ausgeschlossen sind [7]).

Infolgedessen soll im folgenden der Versuch unternommen werden, einmal den Begriff der Warenrückvergütung klar herauszustellen. Hierzu ist eine Darstellung der der Warenrückvergütung eigenen Merkmale notwendig:

a) Die Quelle der Warenrückvergütung.

Die Warenrückvergütung bedeutet ex definitione eine Rückvergütung auf den Kaufpreis der von einer Genossenschaft bezogenen Waren. Dies ist der Genossenschaft dadurch möglich, daß sie ihre Waren an die Mitglieder zu den Tagespreisen verkauft, die Mitglieder also zunächst bei der Genossenschaft für die Waren genau so viel bezahlen müssen, als wenn sie sie beim Händler kaufen würden, wäh-

4) Vgl. RuPrVerwBl. Bd. 50, S. 354; Bd. 50, S. 670; Bd. 57, S. 576.

5) Unzutreffend ist auch die Definition von Gramlich (a. a. O., S. 97/98): „Kundengewinn oder Warendividende, das ist der nach dem Statut den in das Kundenverzeichnis aufgenommenen Warenabnehmern im Verhältnis ihrer Warenabnahme am Schluß des Geschäftsjahres aus dem Gewinn zu zahlende Betrag, wodurch die Genossen eine Vergütung für die Zahlung zu hoher Kaufpreise zurückerstattet wird." Das dürfte nur auf eine Genossenschaft zutreffen, die mit Mitgliedern arbeitet, weil andernfalls Warenabnehmer nicht mit Genossen gleichbedeutend sind.

6) W. Haars, Rückvergütung ist kein Gewinn, in der Rundschau des Reichsbundes der deutschen Verbrauchergenossenschaften e. V., 1936, Nr. 23, S. 297.

7) Rückvergütungen stets Gewinn einer Genossenschaft, i. d. Landware, Beilage Recht u. Steuer, 1938, Nr. 245.

rend die Genossenschaft selbst die Waren zu niedrigeren Preisen bezogen hat, da sie in großen Mengen eingekauft hat. Diesen Standpunkt vertritt auch das Oberverwaltungsgericht, wenn es feststellt: „Der Kundengewinn" ist seinem Charakter nach nichts anderes als die Rückgewähr des zu hoch kalkulierten Kaufpreises an die Käufer" [8]), wobei aber zu ergänzen ist, daß die Käufer oder Kunden auch Mitglieder der Genossenschaft sein müssen.

b) Die Bestimmung der Warenrückvergütung.

Die Warenrückvergütung ist aber nicht die Rückerstattung eines von den Mitgliedern zu viel erhobenen Betrages. Sie ist also nicht gleichbedeutend mit dem Unterschied zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis der von der Genossenschaft gelieferten Waren. Das ergibt sich einmal aus ihrer praktischen Handhabung, weil sie nicht auf Grund jedes einzelnen mit der Genossenschaft getätigten Geschäftes ermittelt wird, zum anderen aus ihrem Zweck, die Betriebs- und Reservefonds der Genossenschaft zu speisen, bevor sie an die Mitglieder zur Verteilung gelangt [9]). Sie stellt vielmehr nur die Rückerstattung eines Prozentsatzes des zu viel erhobenen Kaufpreises an die Mitglieder dar.

c) Die „Erübrigung" der Genossenschaft.

Die Warenrückvergütung fließt also aus dem von der Genossenschaft bei den Warenverkäufen erzielten Überschuß der Einnahmen über die Aufwendungen. Dieser stellt nicht wie im freien Handel einen Unternehmergewinn der Genossenschaft dar, sondern eine den Mitgliedern auf Grund ihres genossenschaftlichen Zusammenschlusses gebührende Nutzung. Dieser Standpunkt wird von Ruth vertreten, der davon ausgeht, daß eine falsche Einstellung durch das Genossenschaftsgesetz hervorgerufen wird [10]) [11]), wenn darin von dem Gewinn und dessen Verteilung auf die Mitglieder die Rede ist. Wenn die Genossenschaft ihre Leistungen nicht zum Selbstkostenpreis gewährt, sondern den allgemeinen Preis berechnet, und dann am Jahresschluß ein Überschuß der Einnahmen über die Aufwendungen entsteht, so ist das kein von der Genossenschaft erzielter Gewinn, sondern es sind

[8]) RuPrVerwBl. Bd. 50, S. 354, Entscheidung v. 29. I. 1929, Akt. Zeichen VIII C. 31/28.

[9]) Henzler, Die Rückvergütung der Konsumvereine, S. 53.

[10]) Siehe oben S. 3; dazu Ruth, a. a. O., S. 23.

[11]) Die Ansicht von Prof. Ruth wird auch seitens des Deutschen Genossenschaftsverbandes geteilt. Vgl. Dr. Weinwurm, Berlin, Einkaufsgenossenschaften im wissenschaftlichen Meinungsstreit, in Bl. f. G. 1938, Nr. 16 v. 16. VIII. 38 und in der Deutschen Handelsrundschau 1938, Nr. 34, S. 697 ff.

zurückbehaltene, den Mitgliedern entzogene Beträge. Eine Vermögensvermehrung tritt nur dann ein, wenn das Statut die Rückerstattung an die Mitglieder nicht vorsieht oder die „Überschüsse" einer anderen Verwendung zuführt, obwohl die Mitglieder in der Regel darauf einen unentziehbaren Rechtsanspruch haben. Eine Vermögensvermehrung beruht in diesem Falle auf einer Zuwendung oder einem Verzicht der Mitglieder. Ebenso [12]) sei es eine Verkennung der wirtschaftlichen Zusammenhänge, „wenn die genossenschaftliche Überschußerstattung an die Mitglieder, vom Gesetzgeber durch eine nicht genügend durchdachte Ausdrucksweise leider gefördert, unbesehen als „Gewinnverteilung" angesehen wird". „Das Vermögen der Genossenschaft wird durch die Überschußverteilung nicht entreichert, sondern die Mitglieder erhalten Teile des von ihnen aufgeopferten Vermögens wieder zurück." Darauf beruhe gerade der fundamentale Unterschied der Genossenschaft zu den gewinnstrebenden Unternehmen, denn die Genossenschaft diene der unmittelbaren Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglider [13]). Der Geschäftsbetrieb sei im wahrsten Sinne des Wortes ein gemeinwirtschaftlicher, und Gewinne könnten theoretisch überhaupt nicht erzielt werden [14]) [15]). Deswegen soll der „Gewinn" im folgenden stets als Erübrigung der Genossenschaft bezeichnet werden, wie er auch in der genossenschaftlichen Praxis häufig genannt wird.

d) Die Abhängigkeit der Wertrückvergütung von der Erübrigung.

Die Warenrückvergütung ist hinsichtlich ihrer Höhe wie überhaupt der Möglichkeit ihrer Verteilung abhängig von der Erübrigung der Genossenschaft. Wenn die Genossenschaften in ihren Satzungen [16]) den Mitgliedern einen unentziehbaren Rechtsanspruch auf eine feste Warenrückvergütung eingeräumt haben, so stellt diese eine Schuld der Genossenschaft an ihre Mitglieder dar [17]). Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die Genossenschaften das nur im Interesse der Körperschaftssteuerfreiheit getan haben. Das Wesen der Warenrückvergütung wird dadurch in keiner Weise berührt. Bei erfolgreichem Geschäftsgange vermindert sich in diesem Falle die Nettoerübrigung

[12]) Ruth, a. a. O., S. 24.
[13]) § 1 des Genossenschaftsgesetzes.
[14]) Ruth, a. a. O., S. 26.
[15]) Vgl. Totomianz, a. a. O., S. 26: „Der Reingewinn, der den Genossenschaftlern zufließt, ist nicht kapitalistischer Gewinn."
[16]) siehe unten, II. Abschnitt A, 3a, S. 54.
[17]) RuPrVerwBl. Bd. 50, S. 670, Entscheidung v. 7. VI. 1929; Bd. 57, S. 576; Entscheidung vom 18. II. 1936.

der Genossenschaft um die Höhe der statutenmäßig ausgeschütteten Warenrückvergütung. Schließt das Geschäftsjahr mit Verlust ab, so würde die Ausschüttung dieser Warenrückvergütung auf der einen Seite den Verlust noch erhöhen, während auf der anderen Seite die Mitglieder mit der soeben erhaltenen Warenrückvergütung für den Verlust eintreten bezw. damit den Reservefonds wiederauffüllen müßten. Das bedeutet also wirtschaftlich gesehen, daß die Genossenschaft eben bei Fehlen einer Nettoerübrigung keine Warenrückvergütung ausschütten kann.

e) Die Abhängigkeit von dem Verlauf eines Zeitraumes.

Die Abhängigkeit der Warenrückvergütung von der Erübrigung der Genossenschaft bedingt gleichzeitig ihre Abhängigkeit von dem Ablauf eines bestimmten Zeitraumes, der in der Regel mit dem Ablauf des Geschäftsjahres gleichzusetzen ist. Daraus ergibt sich auch die erwähnte [18]) praktische Handhabung ihrer Ermittlung auf Grund des gesamten von einem Mitgliede in dem abgelaufenen Geschäftsjahre mit der Genossenschaft getätigten Umsatzes. Diese Tatsache kennzeichnet den Unterschied der Warenrückvergütung zu dem Warenrabatt [19]).

f) Die Warenrückvergütung als Verteilungsmethode.

Die Warenrückvergütung ist schließlich eine Verteilungsmethode für die Erübrigung der Genossenschaft, wozu ihr Erfinder sie einst bestimmt hat [20]). Ihre Verteilung erfolgt „nach der Beteiligung am Umsatz, nicht nach dem Verhältnis der Geschäftsanteile“ [21]). Daher findet sich für die Warenrückvergütung entsprechend der Kapitaldividende auch die Bezeichnung Warendividende oder Umsatzdividende [22]), obwohl gerade der Ausdruck Dividende in Genossenschaftskreisen abgelehnt wird, um auch dadurch den Unterschied der Genossenschaft zu der Kapitalgesellschaft zu kennzeichnen. Dieses Merkmal der Warenrückvergütung ist der deutlichste Ausdruck für ihre Zugehörigkeit zum Genossenschaftswesen und grundlegend für ihre wirtschaftliche und soziale Bedeutung.

---

[18]) Siehe oben, S. 5.
[19]) Siehe unten, S. 10 ff.
[20]) Siehe oben, S. 1.
[21]) Hesse, Grundriß der politischen Ökonomie, Bd. 3, S. 222.
[22]) Bachmann, Der Weg der Genossenschaftsreform, in: Die deutsche Volkswirtschaft, 1936, S. 370, Nr. 12.

g) Der Begriff der Warenrückvergütung.

Auf Grund dieser Kennzeichen der Warenrückvergütung kann daher ihr Begriff unter Anlehnung an die Definition der Rückvergütung der Konsumvereine von Henzler [23]) dargestellt werden als „die von einer Genossenschaft im Laufe einer Geschäftsperiode durch den gesamten Geschäftsbetrieb erzielte, um die Summe der Verzinsung der Geschäftsanteile und der Zuweisung an Reserve- und andere Konten verminderte und auf die Mitglieder im Verhältnis ihrer im Laufe der Geschäftsperiode mit der Genossenschaft getätigten Umsätze verteilte Nettoerübrigung".

Diese Erklärung des Begriffs der Warenrückvergütung berücksichtigt nicht den Unterschied, ob eine Genossenschaft ihren Geschäftsbetrieb auf den Kreis der Mitglieder beschränkt oder darüber hinausgeht. Im ersteren Falle, also beispielsweise bei den Konsumgenossenschaften, die nur an ihre Mitglieder Waren abgeben, „hat die Verteilung der Erübrigung am Jahresschluß nicht den Charakter eines Reingewinnes, sondern vielmehr den einer Rückgewähr des zu hoch kalkulierten Kaufpreises" [24]), während bei Genossenschaften, die auch an Nichtmitglieder Waren verkaufen, in der Warenrückvergütung eine „Gewinn"ausschüttung zu erblicken ist, da sie ja nur den Mitgliedern zugute kommt. Allerdings bestehen hier Ausnahmen, daß bei Genossenschaften auch die Nichtmitglieder an der Warenrückvergütung teilhaben können, und darauf wird unten noch näher eingegangen werden [25]). Auf diesen Unterschied gründet sich dann die Beurteilung der Frage, ob eine Genossenschaft körperschaftssteuerpflichtig ist oder nicht. Für den ersten Fall wird dies verneint, und für den zweiten Fall wird es bejaht [26]). Im übrigen hat das Hinausgehen der Genossenschaft über den Kreis ihrer Mitglieder den Grund darin, daß die Genossenschaft dadurch den nicht voll ausgenutzten Betrieb der Optimalbeschäftigung näher bringen und so die Rentabilitätslage verbessern wollte. Die andere Ursache geht von der Konkurrenz mit dem selbständigen Handel aus, von dem der Einwand erhoben wurde, den Genossenschaften könne die Großhandelsfunktion nicht zugesprochen werden, da sie nicht dem der Funktion des Absatzes am freien Markt verbundenen Risiko ausgesetzt seien. Die Genossenschaften erstrebten also mit dem Nichtmitgliedergeschäft die Gleichstellung mit dem

[23]) Henzler, a. a. O., S. 25 u. 56.

[24]) Parisius-Krüger-Crecelius, Kommentar zum Genossenschaftsgesetz, Anm. 7 zu § 19.

[25]) Siehe unten, S. 58.

[26]) L. Kriesen, Steuerfreie Warenrückvergütung oder verdeckte Gewinnausschüttung, in Bl. f. G. 1932, Nr. 51, S. 774.

freien Handel [27]), während die bisherige Beschränkung auf den Kreis der Mitglieder sie in ihren Marktdispositionen beengte [28]). Da die Warenrückvergütung aber in jedem Falle aus der Erübrigung der Genossenschaft fließt, so ist das für ihren Begriff ohne Bedeutung, ob sie mehr den Charakter einer Rückgewähr für den zu hoch bezahlten Kaufpreis hat oder den einer „Gewinn"ausschüttung. Henzler nennt sie „ein Gemisch von Kapitalertrag, eventuell auch Kapitalverlust, und Warenrückvergütung" [29]). Interessant ist in diesem Zusammenhange nur die Tatsache, daß manche Genossenschaften die Körperschaftssteuer dadurch zu umgehen versuchen, daß sie ihren Mitgliedern an Stelle der am Ende des Jahres zu zahlenden Warenrückvergütung statt 1½% Skonto 3% gewähren, der den Mitgliedern dann in kürzeren Zeiträumen zugute kommt.

2. Die Arten der Warenrückvergütung.

a) Rückvergütung und Nachvergütung.

Verwandt mit der Warenrückvergütung der Einkaufs- und Bezugsgenossenschaften ist die Nachvergütung bei den Verwertungs- und Absatzgenossenschaften. Sie ist eine Nachzahlung auf den Erlös für im Auftrage der Genossen abgesetzte Erzeugnisse [1]) und wird beispielsweise bei den Winzer- und Molkereigenossenschaften angewandt [2]). Ihre Berechnung erfolgt nach dem Gesamtwert der Erzeugnisse, der nach verschiedenen Verfahren berechnet wird. So bewerteten beispielsweise früher die genossenschaftlichen Molkereien die Milch nach dem Gewicht, später nach dem Fettgehalt [3]). Die Nachvergütung spielt jedoch im geschäftlichen Leben der Genossenschaften nicht entfernt eine so große Rolle wie die Rückvergütung, da bei den Absatzgenossenschaften vielfach die Vermittlung für den Genossen gewählt und bei Verwertungsgenossenschaften wie z. B. den Molkereigenossenschaften der erzielte Überschuß in der Regel als Verarbeitungsgewinn angesehen wird [4]).

---

[27]) Henzler, Die Beschränkung der Geschäftstätigkeit auf den Kreis ihrer Mitglieder, in Rundschau, Z. f. d. Dtsch. Verbr. Genossenschaften 1938, Nr. 33, S. 638.

[28]) C. D. v. Trotha, Der direkte Weg vom Erzeuger zum Verbraucher, S. 120.

[29]) Henzler, a. a. O., S. 638.

[1]) Henzler, Beschränkung der Geschäftstätigkeit der Genossenschaft auf den Kreis ihrer Mitglieder, in Rundschau 1938, Nr. 33, S. 639.

[2]) Dr. Strub, Geschäftsbericht für 1936, a. a. O., S. 18.

[3]) Totomianz, a. a. O., S. 79.

[4]) Ruth, a. a. O., S. 65, Anm. 17.

b) Rückvergütung und Umsatzbonus.

Eine andere Verwandtschaft der Warenrückvergütung besteht mit dem Umsatzbonus mancher Einkaufsgenossenschaft. Hier ist die Sachlage die, daß die Genossenschaft mit ihren Lieferfirmen Preisbedingungen vereinbart, zu denen ihre Mitglieder beliefert werden sollen. Hierdurch erzielt sie für ihre Mitglieder Vergünstigungen, die in der Bewilligung von Vorzugspreisen, Warenrabatten, Listenpreisen, Großabnehmerpreisen usw. für die Mitglieder durch die Lieferfirmen bestehen. Außerdem vereinbart sie mit den Lieferanten einen zwischen 1 bis 5 v. H. liegenden Umsatzbonus. Die Mitglieder bestellen dann, von einigen Ausnahmen abgesehen, ihre Ware unmittelbar bei den Lieferfirmen, die ihnen die Waren zu den mit der Genossenschaft vereinbarten Sonderpreisen berechnen. Der Umsatzbonus wird dagegen von den Lieferfirmen an die Genossenschaft geschuldet und ausbezahlt. Diese führt ihn gemäß ihrem Statut den einzelnen Mitgliedern nach Maßgabe des Umsatzes innerhalb des ersten Quartals des neuen Geschäftsjahres wieder in unverkürztem Umfange zu [5]). Beispielsweise werden bei der Einkaufsgenossenschaft Nord & Süd e.G. m.b.H., Berlin, die Warenbezüge der Mitglieder am 20. des auf die Lieferung folgenden Monats an den Genossenschaftslieferanten bezahlt. Die der Genossenschaft eingeräumten Sondervergütungen wie Jahresprämien und andere werden von ihr mit den Fabrikanten abgerechnet und eingezogen und am Jahresende den Mitgliedern nach der Höhe ihrer Umsätze unter Abzug der Abschreibungen und Rücklagen ausgezahlt [6]).

c) Rückvergütung und Warenrabatt.

Der Warenrabatt ist zunächst nicht auf den Bereich der Warengenossenschaften beschränkt, sondern eine Geschäftsmethode des gesamten Warenhandels.

aa) Während bei der Warenrückvergütung die Möglichkeit ihrer Gewährung auf dem durch den genossenschaftlichen Zusammenschluß erreichten billigeren Warenbezug beruht, gründet sich die Gewährung des Rabatts auf den Verzicht des Verkäufers, eine von ihm einkalkulierte Sicherheitsspanne in Anrechnung zu bringen. Hierbei ist zwischen dem Mengen- und Barzahlungsrabatt zu unterscheiden. Bei dem

[5]) Kriesen, Steuerfreie Warenrückvergütung oder verdeckte Gewinnausschüttung, in Bl. f. G. 1932, Nr. 51, S. 777.

[6]) König, Der Wareneinkauf bei den Einzelgenossenschaften, Heft 15 der Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Frankfurt/Main, S. 20.

Mengenrabatt verzichtet der Verkäufer auf den Betrag, den er dem Preise des einzelnen Stücks für das Risiko hinzugerechnet hat, falls er die Ware lange lagern muß, und den er nicht benötigt, weil ihm eine größere Menge auf einmal abgenommen wird. Er will damit den Käufer dafür belohnen. Bei dem Barzahlungsrabatt soll der Käufer für die Barzahlung belohnt werden, indem der Verkäufer auf die Risikoprämie verzichtet, die er für eine Stundung oder gar einen Ausfall der ihm geschuldeten Summe einkalkuliert hat, und so soll der Rabatt zur Barzahlung anregen. Faucherre definiert dementsprechend: „Rabatt ist ein Preisnachlaß für den Barzahler, wodurch der Aufschlag für Zinsverlust und Risikoprämie, die im Warenpreise mit Rücksicht auf die Borger enthalten sind, wegfallen." [7]) Rieger sieht dagegen in dem Rabatt keine Preisermäßigung, sondern eine vom Verkäufer für Barzahlung oder bei Mengenrabatten für Abnahme größerer Mengen gegebene Sonderleistung [8]).

bb) Während die Warenrückvergütung nur den Mitgliedern der Genossenschaft in der Regel zufließt, kann jeder Kunde in den Genuß des Rabatts kommen, wenn er die genannten Voraussetzungen erfüllt.

cc) Die Warenrückvergütung steht den Mitgliedern als eine genossenschaftliche Nutzung zu, während die Gewährung des Rabatts allein in der Hand des Verkäufers liegt. Ein Anspruch darauf besteht erst dann, wenn er den Kunden zugesichert ist, wie das vielfach der Fall ist, wenn er zur Kundenwerbung benutzt wird. Der Warenrabatt hängt nur insofern von dem Geschäftsergebnis ab, als ihn der Verkäufer bei dessen günstigem Ausfall umso leichter gewähren kann bezw. versucht, durch die Gewährung des Rabatts zu einem günstigen Geschäftsergebnis zu gelangen.

dd) Der Warenrabatt knüpft an jede einzelne Lieferung an und stellt einen festgesetzten Preisnachlaß dar. Dieser kann sofort oder nachträglich gewährt werden, oder es wird ein Teil des entrichteten Preises zurückgezahlt. Der Rückvergütung fehlt diese unmittelbare Beziehung zum Kauferlös. Sie stellt den Anteil des Mitgliedes einer Genossenschaft an der von der Genossenschaft erzielten Erübrigung dar, d. h. einen Betrag, der zur Deckung der durch den Geschäftsbetrieb entstandenen Unkosten und zur Dotierung der Reservefonds von der Genossenschaft einbehalten war [9]), demgemäß den Selbstkosten bei der Bestimmung des Verkaufspreises oder — im Falle der

[7]) Faucherre, Die Händlerrabattsparvereine, Jena 1912, S. 179, zit. bei Henzler, Die Rückvergütung der Konsumvereine, S. 74.

[8]) JW. 1937, S. 635, zit. bei Ruth, a. a. O., S. 57.

[9]) Vgl. Henzler, Die Erfolgsrechnung der Handels- und Verkehrsbetriebe (Festgabe für Hellauer) 1936, S. 129/30, zit. bei Ruth, a. a. O., S. 62, Anm. 13.

Nachvergütung — des Verwertungspreises zugeschlagen wurde. Es ist bekannt, daß in der Regel „die Ergebnisse der einzelnen Betriebszweige (Teilbetriebe, Leistungsgruppen oder Warenarten) gleichsam in einen Topf geschüttet werden und ein — nicht nur betrieblich, sondern auch zeitlich gesehen — durchschnittlicher Betriebsbeteiligungssatz durch Inbeziehungsetzung des Gesamtüberschusses zu den Abgabepreisen (Genossenschaftspreisen) ermittelt wird“ [10]). Ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen dem einzelnen Verkauf und der gewährten Rück- und Nachvergütung ist also nicht vorhanden. Weil sich nicht mit Sicherheit feststellen läßt, wie hoch die Selbstkosten der Genossenschaft, auf die eine Preisvergütung zurückzuführen wäre, bei jeder Einzelleistung genau zu bemessen sind, wird auf eine Preisvergünstigung für die einzelnen Umsätze bewußt Verzicht geleistet und dem Genossen ein bestimmter Anteil an der Erübrigung gewährt [11]).

ee) Der Warenrabatt ist in der Regel nicht an den Ablauf eines bestimmten Zeitraumes gebunden wie die Warenrückvergütung. Er kann bei Abschluß jedes einzelnen Geschäfts ausgezahlt werden. Eine Ausnahme besteht nur bei Vorhandensein eines Rabattmarkensystems, das allerdings eine enge Beziehung zu der sogenannten festen Warenrückvergütung hat.

Von einer festen Warenrückvergütung ist dann die Rede, wenn in dem Statut der Genossenschaft den Mitgliedern auf eine Warenrückvergütung in bestimmter Höhe ein unentziehbarer Rechtsanspruch eingeräumt ist [12]), um dadurch der Gewerbeertragssteuerpflicht zu entgehen. Danach ist die Höhe der Warenrückvergütung dem Beschluß der Generalversammlung entzogen und liegt von vornherein fest, unabhängig von dem Geschäftsergebnis der Genossenschaft [13]) [14]).

Bei dem Rabattmarkensystem erhält der Käufer für jede 10 Pf. des Einkaufs eine über den gleichen Betrag lautende Marke, die er dann in ein Buch einklebt. Nach Ablauf eines Jahres kann er das volle Buch bei der betreffenden Firma einreichen und erhält dann einen Rabatt in Waren oder in bar, der früher 5% und nach Erlaß des Rabattgesetzes 3% beträgt [15]). Entstanden ist dieses System aus dem Zugabewesen, das von den Einzelhändlern und von großen Filial-

---

[10]) Vgl. Henzler, a. a. O., S. 131, zit. bei Ruth, a. a. O., S. 61, Anm. 14.
[11]) Ruth, a. a. O., S. 62/63.
[12]) Siehe unten, S. 17.
[13]) Siehe oben, S. 6, Abschnitt I, 1, Ziff. d.
[14]) Siehe unten, Abschnitt I, 3, S. 13 ff.
[15]) Gesetz über die Preisnachlässe vom 29. XI. 1933, RGBl. I, S. 1011.

betrieben betrieben wurde, um sich Stammkunden zu verschaffen. Teilweise stellt es auch eine Antwort der Einzelhändler auf die Rückvergütungen der Genossenschaften dar. Diese Ansicht bestätigt Hildebrand [16]), wenn er schreibt, daß die genossenschaftliche Konkurrenz auf Erwerbsunternehmungen in der Weise eingewirkt hat, „daß sie Preisnachlässe nach dem System der genossenschaftlichen Gewinnverteilung gewähren" [17]). Er sieht auch eine gleichartige Erscheinung darin, wenn „die als Genossenschaften zu betrachtenden Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit" einen Teil des Reingewinnes in der Weise als Dividende verteilen, daß sie die Prämien entsprechend ermäßigen. Den Barzahlungsrabatt hat das Rabattgesetz im § 6 für Konsumvereine, Warenhäuser und Werkskonsumanstalten verboten. Im übrigen bestimmt dieses Gesetz in § 5: „Wird bei einem Konsumverein der Gewinn auf die Mitglieder nach Maßgabe der von den Mitgliedern mit dem Konsumverein erzielten Umsätze verteilt (Rückvergütung), so darf die Rückvergütung 3 v. H. nicht überschreiten." Damit ist also eine Gleichstellung der Rückvergütung bei den Konsumvereinen mit dem Rabatt gegeben [18]). Dies hat seinen Grund bereits darin, daß die NSDAP. ihren Kampf den hochkapitalistischen Unternehmungsformen nicht nur des Einzelhandels, sondern auch der Konsumvereine ansagte. Diese hatten ihren gemeinwirtschaftlichen Charakter verloren, weil ihre Mitglieder sie nicht mehr als den alleinigen Lieferanten aller einschlägigen Waren betrachteten, sondern nur noch als Mittel für eine günstige Einkaufsmöglichkeit, während einst die gemeinwirtschaftliche Idee ihre Begründung motiviert hatte. Individualistische Triebkräfte hatten sie dann völlig nach der Seite einer kapitalistischen Großunternehmung umgebogen [19]) [20]).

3. Die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung.

Eine Darstellung des Wesens der Warenrückvergütung kann nicht an ihrer steuerrechtlichen Behandlung vorübergehen. Diese ist auch

[16]) Hildebrand, Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung (1. Teil der „Betriebswirtschaftslehre des Genossenschaftswesens") in Grünfeld, Handbuch des Genossenschaftswesens, Bd. 3, S. 33.

[17]) Hildebrand, a. a. O., S. 33, Anm. 2.

[18]) Ruth, a. a. O., S. 56.

[19]) Auf einer Tagung des Reichsverbandes deutscher Konsumvereine im Jahre 1926 hieß es, daß die Konsumgenossenschaften aller Größen für die Mitglieder zu 90% reine Zweckorganisationen seien; der rein persönliche Vorteil, vorwiegend die Rückvergütung, ist für die Mitglieder der einzige Ideengehalt (Jahrbuch RDK 1926/27, S. 216).

[20]) Splettstößer, Der Einzelhandel, S. 142.

wesentlich für die wirtschaftliche Bedeutung der Warenrückvergütung. Gleichzeitig sollen dabei auch die Fragen ihre Beantwortung finden, die schon in den vorhergehenden Ausführungen angeschnitten wurden.

Die Rechtsprechung des Preußischen Oberverwaltungsgerichts und des Reichsfinanzhofs hat die Steuerfreiheit sowie die Steuerpflicht der Warenrückvergütung in zahlreichen Entscheidungen festgestellt und begründet. Die Steuerfreiheit oder die Heranziehung zur Steuer, also die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung hängt bei den einzelnen Steuerarten von verschiedenen Voraussetzungen ab, die im folgenden erörtert werden sollen. Vorher sei aber noch darauf hingewiesen, daß die Genossenschaften infolge der Rechtsprechung die Warenrückvergütung in eine andere Form, insbesondere durch Ausgestaltung ihrer Statuten, kleiden mußten, um sie steuerfrei ausschütten zu können, wodurch sie ihren eigentlichen Charakter wesentlich eingebüßt hat[22]). Nach Einführung des Festpreissystems durch den Reichsnährstand haben die Genossenschaften das wieder geändert, und die Warenrückvergütung hat ihre Aufgabe zurückerhalten, eine der Genossenschaft eigene Methode der Erübrigungsverteilung zu sein.

a) Warenrückvergütung und Gewerbesteuer.

Auf dem Gebiete der Gewerbesteuer hat die Rechtsprechung zunächst zwischen Genossenschaften, die ihren Geschäftsbetrieb auf den Kreis ihrer Mitglieder beschränken, und denen, die über den Kreis ihrer Mitglieder hinausgehen, unterschieden. Das Preußische Oberverwaltungsgericht hat in seinen älteren Entscheidungen die Grenze zwischen Mitglieder- und Nichtmitgliedergeschäften sehr weit gezogen. Ein Hinausgehen des Gewerbebetriebes über den Kreis der Mitglieder im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 5 des Einkommensteuergesetzes in der Fassung vom 19. Juni 1906 kann danach nicht gefunden werden, solange ein Verkehr mit Nichtmitgliedern nicht von vornherein beabsichtigt ist und nur den Zwecken der Mitglieder dient, wobei Nichtmitgliedergeschäfte bis zu 10% des gesamten Geschäftsverkehrs zugelassen sind[23]). Vereinzelte Geschäfte mit Nichtmitgliedern genügen nicht, ein Hinausgehen des Betriebes über den Kreis der Nichtmitglieder anzunehmen, denn dazu ist, wie schon in älteren Entscheidungen[24]) und an Hand der Materialien zum Einkommensteuergesetz

---

[22]) Siehe oben, S. 3, und unten, S. 32.

[23]) Entscheidungen d. kgl. pr. OVG i. StSt. Bd. 15, S. 301, Entsch. des V. Senats vom 13. I. 1912.

[24]) OVG. Bd. 7, S. 241/42.

näher ausgeführt worden ist, eine gewisse Wiederholung und Fortdauer der Nichtmitgliedergeschäfte sowie ihre Zugehörigkeit zu der Eigenart des Betriebes notwendig [25]) [26]). Der Reichsfinanzhof, der seit Einführung der Reichssteuerhoheit im Jahre 1919 als oberstes Gericht in Reichssteuerangelegenheiten zuständig ist, hat in seinen Entscheidungen dann wiederholt zum Ausdruck gebracht, daß er die frühere Rechtsprechung des OVG. auf diesem Gebiete nicht in vollem Umfange übernehme. Hinsichtlich der Nichtmitgliedergeschäfte hat er einen strengen Maßstab angelegt und den Grundsatz aufgestellt, daß Geschäfte mit Nichtmitgliedern „nur dann als steuerlich zulässig zu behandeln sind, wenn ihr Abschluß im Einzelfall aus besonderer zwingender Veranlassung im Interesse der Verfolgung der eigentlichen Zwecke der Genossenschaft geboten war" [27]) [28]). Interessant sind hierzu die Begründungen des Reichsfinanzhofs, die er in einer anderen Entscheidung ausführt [29]): „Die Rechtsbeschwerde hebt hervor, daß der Senat einen strengeren Maßstab anlegt als früher das preußische Oberverwaltungsgericht und das Reichsschatzamt, die den Genossenschaften nur bei gewerbsmäßigen Geschäften mit Nichtmitgliedern die Steuervergünstigung aberkannten. Die Rechtsprechung des Senats würde allein schon in der Entwicklung der Verhältnisse (§ 4 der Reichsabgabenordnung) eine hinreichende Begründung finden. Seit dem Kriege ist die steuerliche Belastung aller Gruppen der Bevölkerung bis an die Grenze des Möglichen angespannt. Infolgedessen besitzt die Steuer in der kaufmännischen Kalkulation jetzt eine ganz andere Bedeutung wie früher. Es darf darum heute nicht die Aufgabe sein, mit Hilfe einer weitherzigen Gesetzesauslegung den steuerfreien Genossenschaften den Wettkampf mit dem steuerüberlasteten freien Handel um die Kundschaft der Nichtmitglieder zu erleichtern. Den wirklichen Bedürfnissen der Genossenschaften ist durch die Anerkennung der steuerfreien Gegengeschäfte und neuerdings der notwendigen Nebengeschäfte (vgl. RFH. Bd. 23, S. 103) in ausreichendem Maße Rechnung getragen." Diese Unterscheidung zwischen Genossenschaften, die ihren Geschäftsbetrieb auf den Kreis der Mitglieder beschränken, und denen, die darüber hinausgehen, ist für die Warenrückvergütung insofern bedeutsam, als die Warenrückvergütung bei den Genossenschaften der ersten Art gewerbesteuerfrei ist, vorausge-

---

[25]) OVG. Bd. 15, S. 303, Entsch. d. V. Senats v. 14. VI. 1911.
[26]) OVG. Bd. 2, S. 375, Bd. 12, S. 256, Bd. 14, S. 304, Bd. 15, S. 305.
[27]) RFH. E. v. 27. III. 1928 i. RStBl. 1928, S. 166, Bl. f. G. 1928, S. 343.
[28]) Vgl. Kriesen, Das Steuerrecht der eingetr. Genoss., S. 61/62.
[29]) RFH. E. v. 20. XII. 1928 i. Bl. f. G. 1929, S. 87.

setzt, daß es sich dabei um eine feste Warenrückvergütung handelt [30]). Die Steuerfreiheit der Rückvergütungen ergibt sich dabei aus dem Wesen dieser Genossenschaften wie auch aus dem Wesen der Rückvergütungen selbst. Solche Genossenschaften bezwecken nicht die Erzielung von Einnahmen, sondern die Verminderung der Ausgaben ihrer Mitglieder. Ihre Tätigkeit ist also nicht auf die Erzielung gewerblichen Gewinnes gerichtet, sondern darauf, daß sie ihren Mitgliedern durch gemeinschaftlichen Einkauf Vorteile verschaffen und ein Sparen ermöglichen. Diese Aufgabe kann in der Weise erfüllt werden, daß die Genossenschaft die Waren gleich zu den Selbstkostenpreisen an ihre Mitglieder abgibt, oder dadurch, daß die Genossenschaft die Waren zu den üblichen Kleinhandelspreisen abgibt und den Mitgliedern das Zuvielgezahlte am Jahresschluß in Form der Rückvergütungen wieder zukommen läßt. Infolgedessen ist ein solcher Betrieb nicht als Gewerbebetrieb und die daraus erzielte Einnahme nicht als Gewerbeertrag anzusehen, eine Auffassung, die in Schrifttum und Rechtsprechung allgemein anerkannt ist [31]). Selbst wenn später dann der Geschäftsbetrieb aller Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften ohne jede Einschränkung wie jeder andere Gewerbebetrieb der Gewerbesteuerpflicht unterworfen wird, bleiben die festen Warenrückvergütungen als Betriebsausgaben mit steuerlicher Wirkung, d. h. abzugsfähig vom gewerblichen Gewinn, anerkannt [32]). Im Gegensatz dazu ist die Warenrückvergütung bei Genossenschaften, die ihren Geschäftsbetrieb über den Kreis der Mitglieder ausdehnen, der Gewerbesteuerpflicht unterworfen, auch wenn es sich dabei um eine feste Warenrückvergütung handelt. In diesem Falle stellt die Warenrückvergütung an die Mitglieder den Betrag dar, um den die Genossenschaft ihre Waren an ihre Mitglieder billiger abläßt als an die Nichtmitglieder. Infolgedessen enthält die Warenrückvergütung außer der eigentlichen Kaufpreisrückvergütung noch Teile eines Gewinnes, der aus den Geschäften mit den Nichtmitgliedern stammt, und ist steuerlich als verdeckte Gewinnausschüttung zu behandeln. Als solche mindert sie den Bilanzgewinn und ist demnach dem steuerpflichtigen Gewerbeertrag hinzuzurechnen [33]). Aus dem genannten Urteil des Reichs-

[30]) Vgl. hierzu den folgenden Abschnitt, S. 23 f.

[31]) Parisius-Krüger, Kommentar zum Gen. Ges. Anm. 7 zum § 19 RFH 3, S. 326, 324 und die dort angeführten Entscheidungen des Kammergerichts Johow 21, A 75, OVG. Bd. 49, S. 63, Bd. 33/81; 22/315, 16/86, 11/54, 9/82. RFH. 22, S. 146 und die dort angeführten Entscheidungen RFH. 15/347.

[32]) RFH. 38/165—167, RStBl. 1932, S. 1025 — Urteil vom 15. IX. 32, RStBl. 1932, S. 1070 — Urteil v. 4. XI. 1932.

[33]) RFH. 35, S. 79 ff., Bl. f. G. 1929, S. 344 OVG.

finanzhofs zieht Kriesen dann noch den folgenden Schluß [34]), weil das Gegenteil dem angezogenen Urteil nicht entnommen werden kann: Bei Genossenschaften, die auch mit Nichtmitgliedern arbeiten, könnte eine steuerfreie Warenrückvergütung auch dann in Anspruch genommen werden, wenn die Rückvergütung an alle Warenbezieher, also ohne Rücksicht darauf, ob sie Mitglied sind oder nicht, ausgeschüttet wird, da sie in diesem Falle wieder nur eine Kaufpreisrückvergütung wäre. Wird andererseits die Warenrückvergütung den Mitgliedern in verschiedener Höhe wie den Nichtmitgliedern gewährt, so würde der unterschiedliche Betrag zwischen der Rückvergütung der Mitglieder und der der Nichtmitglieder der Besteuerung unterliegen.

Im übrigen hat der Reichsfinanzhof diese Folgerung von Kriesen erneut bestätigt [35]) und dabei nochmals festgestellt, daß Kaufpreisrückvergütungen bei Genossenschaften, die mit Nichtmitgliedern Geschäfte tätigen, zum steuerpflichtigen Gewerbeertrage gehören, wenn diese n u r an Mitglieder gewährt werden. Dies gilt selbst dann, wenn die Mitglieder auf die Rückvergütungen einen Rechtsanspruch haben.

Weiter unterscheidet die Rechtsprechung auf diesem Gebiete zwischen der festen oder reinen Warenrückvergütung oder dem echten Kundengewinn einerseits und der Warendividende als einer Gewinnverteilung nach Maßgabe des Warenbezugs oder dem unechten Kundengewinn andererseits. In Übereinstimmung mit dem Schrifttum [36]) hat sich die Rechtsprechung auf den Standpunkt gestellt, daß ein sogenannter „Kundengewinn" vorliegt, wenn die Mitglieder der Genossenschaft darauf einen unmittelbaren, auf der Satzung oder auf besonderem Vertrage beruhenden Rechtsanspruch hätten. Dieser „Kundengewinn" muß vor Beginn des Geschäftsjahres der Höhe nach feststehend oder feststellbar sein und darf nicht von der Willkür der Generalversammlung abhängig sein [37]). In einer älteren Entscheidung [38]) allerdings erkennt das Oberverwaltungsgericht das Vorliegen einer reinen Warenrückvergütung noch dann an, wenn nach den geltenden Statuten der nach Abzug sämtlicher Unkosten sowie der notwendigen und üblichen Abschreibungen und Überweisungen an die Reserven (mindestens 1%, höchstens 10%) verbleibende Überschuß an die Mitglieder nach dem Verhältnisse der bezogenen Waren als Preisvergü-

---

[34]) Kriesen, Das Steuerrecht der eingetragenen Genoss., S. 155—59.
[35]) RFH. Bd. 45, S. 328, Entsch. v. 20. XII. 1938.
[36]) Parisius-Krüger-Crecelius, Kommentar zum Gen. Ges. Anm. 7 zu § 19.
[37]) Kriesen, Steuerfreie Warenrückvergütung oder verdeckte Gewinnausschüttung in Bl. f. G. 1932, Nr. 51, S. 777.
[38]) OVG. in StSt. Bd. 15, S. 482.

tung verteilt wird. Eine Verteilung nach anderen Rücksichten als nach der Höhe des Warenbezuges darf dabei nicht stattfinden. In diesem Falle handelt es sich nicht um die Verteilung eines von der Genossenschaft erzielten gewerblichen Gewinnes, sondern um einen sogenannten Kundengewinn, der in der Jahresbilanz als Schuld erscheinen muß und den Ertrag des Unternehmens gerade mindert [39]). In Ergänzung dieser Rechtsprechung hat der Reichsfinanzhof entschieden, daß die Höhe der Kaufpreisrückvergütungen wie bei jedem anderen auf Vertrag beruhenden Schuldverhältnisse bestimmt oder wenigstens bestimmbar sein muß. Bei Abschluß des Vertrages brauche sie allerdings noch nicht ziffernmäßig festzustehen, sondern könne später festgesetzt werden; auch einem Dritten oder einer Partei könne die Festsetzung überlassen bleiben. Immer sei es aber erforderlich, daß die Parteien sich über die Bestandteile der Preisfestsetzung derart geeinigt hätten, daß die Festsetzung der Rückvergütung der Willkür einer Partei entrückt ist. Die Leistung muß aus objektiv gegebenen Umständen bestimmbar sein. Falls die Rückvergütung von einer Partei festgesetzt wird, so muß dies nach billigem Ermessen geschehen, denn andernfalls kann es nach reiner Willkür erfolgen, und dann fehlt die Bestimmbarkeit und damit auch die gültige Abrede über die Höhe der Rückvergütung. Es genügt also nicht, wenn den Mitgliedern auf Grund der Satzung das Recht eingeräumt wird, nach Maßgabe der Satzung eine Einkaufsrückgewähr zu beanspruchen, und die Satzung dann bestimmt: „Von dem nach Abzug sämtlicher Unkosten ermittelten Reingewinne werden, wenn von der Generalversammlung kein höherer Betrag beschlossen wird, mindestens 1% dem Reservefonds überwiesen. Ferner kann die Generalversammlung für die Spezialreservefonds Zuwendungen beschließen. Der verbleibende Überschuß wird den Mitgliedern nach dem Verhältnisse in dem betreffenden Geschäftsjahre aus den Verkaufsstellen bezogenen Waren als Einkaufsrückgewähr verteilt oder gutgeschrieben." Hiernach kann nämlich die Generalversammlung die Überschüsse restlos den Reservefonds zuwenden und ein bestimmbarer oder bestimmter Rechtsanspruch der Genossen auf Rückvergütung eines Teiles ihrer Kaufpreise besteht bei solcher Sachlage nicht. Selbst die Tatsache, daß der Genosse durch seine Stellung als Mitglied der Genossenschaft berechtigt ist, innerhalb der Grenzen seines Rechts an der Willensbildung der Genossenschaft mitzuwirken, beseitigt nicht die Ungewißheit, ob und in welcher Höhe die Genossenschaft ihren Käufern derartige Leistungen gewähren will. Diese Ungewißheit ist dazu nicht mit der An-

[39]) OVG. in StSt. Bd. 6, S. 386, Bd. 14, S. 417.

nahme einer sich aus dem Kaufe ergebenden Verpflichtung vereinbar [40]). Eine von dem freien Beschluß der Generalversammlung abhängige Auszahlung des Geschäftsgewinnes bedeutet aber nichts anderes als eine besondere Art der Verteilung des Reingewinnes unter die Genossen. Die nach Maßgabe der Umsätze unter die Genossen verteilten Beträge stehen rechtlich Gewinnanteilen gleich [41]). Ebenfalls ist es unzureichend, wenn in der Satzung von einer „festen Rückvergütung von 4%" die Rede ist, die Satzungsbestimmungen aber in ihren weiteren Vorschriften so unbestimmt gefaßt sind, daß den Mitgliedern ein klagbarer Anspruch auf eine 4%ige Warenrückvergütung nicht zugestanden werden kann. Wenn also aus dem Gewinne als der bilanzmäßigen Erübrigung zunächst die für eine umsichtige Geschäftsführung gebotenen Überweisungen an die Reserven von mindestens 10% vorgenommen werden müssen und die Generalversammlung auch höhere Überweisungen vornehmen kann, so ist damit für die Generalversammlung die Möglichkeit geschaffen, die 4%ige Rückvergütung zu unterbinden. Bei Beginn des Geschäftsjahres steht es ja nicht fest, daß der Überschuß der Erträge über die Aufwendungen in ausreichendem Maße vorhanden ist. Von einer Schuld der Genossenschaft zur Gewährung einer festen Warenrückvergütung von 4% im Rechtssinne kann daher nicht gesprochen werden [42]). Der „Kundengewinn" darf also in keinem Falle von einem Beschluß der Generalversammlung abhängig sein [43]). Dieser Kundengewinn ist seinem Charakter nach nichts anderes als eine Rückgewähr des zu hoch kalkulierten Kaufpreises an die Käufer und stellt die reine Warenrückvergütung dar, im Gegensatz zu einem nach Maßgabe des Warenbezuges der Mitglieder verteilten Gewinne [44]), zu dem auch Überschüsse aus dem Sparkassenbetriebe gehören können [45]) [46]). In diesem Falle ist die Warenrückvergütung kein Ertrag, da sie der freien Verfügung des Unternehmens entzogen ist [47]). Sie bildet dann nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes über das steuerbare Einkommen aus

[40]) RFH. Bd. 3, S. 322—329.
[41]) RFH. Bd. 3, S. 194.
[42]) Vgl. Bl. f. G. 1929, Nr. 6, S. 86.
[43]) OVG. E. i. StSt., Bd. 6, S. 386, Bd. 11, S. 217 ff., 219.
[44]) RuPrVerwBl. Bd. 50, S. 354.
[45]) Bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften findet sich häufig die Vereinigung von der Kreditgenossenschaft mit der Warengenossenschaft. Sie stellt dann Dorfbank und Warenvermittlungsgeschäft in einer Person dar. (Information bei Herrn Oberrevisor Tölg).
[46]) Vgl. hierzu Lang, Die Gewerbliche Kreditgenossenschaft in der Bankwirtschaft, in Jahn: Das deutsche Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 78.
[47]) E. i. StSt. Bd. 6, S. 386.

dem Gewerbebetriebe und dessen Ermittlung, die nach § 5 Abs. 1 Gew. St.O. vorzunehmen ist, eine abzugsfähige Betriebsausgabe im Sinne des § 15 REStG. Es handelt sich dabei um vertragsmäßige Aufwendungen, die zur Erwerbung, Sicherung und Erhaltung der Einkünfte gemacht werden, also um Werbungskosten im Sinne des § 16 des Einkommensteuergesetzes von 1925. An anderer Stelle spricht das Oberverwaltungsgericht [48]) in Ergänzung der Gesetzgebung, die die Unterscheidung zwischen echtem und unechtem Kundengewinn nicht kennt, von Kundengewinn im eigentlichen Sinne.

Dessen Vorliegen wurde angenommen, wenn der feste Rabatt an die Warenbezieher im voraus für das nächste Geschäftsjahr festgesetzt worden war. Hiermit bestätigt das Oberverwaltungsgericht seine in einer älteren Entscheidung vertretene Ansicht [49]), daß die Mitglieder durch Zubilligung eines festen Rabatts im Augenblick der Warenentnahme bereits einen Rechtsanspruch erworben haben. Weiter bedeute die Zubilligung eines festen Rabatts eine Minderung des Kaufpreises und bilde deshalb einen Teil der Preisfestsetzung. Diese gehöre zur Führung der Genossenschaft und unterliegt deshalb, soweit nicht im Statut etwas anderes bestimmt sei, nach § 43 Gen.Ges. in der Fassung vom 20. V. 1898, der Beschlußfassung durch die Generalversammlung. Sie ist hierbei nicht an Marktpreise gebunden, sondern kann auch andere Preisfestsetzungen treffen und auch von vornherein einen bestimmten Rabatt festsetzen oder die Festsetzung einem anderen Organe der Genossenschaft, z. B. dem Vorstande, übertragen [50]). Eine derartige Festsetzung der Höhe der Warenrückvergütung ist jedoch bedenklich, weil die Genossenschaft den festen Rabatt auch zahlen muß, wenn sie mit Verlust abschließt. Aus diesem Grunde hat sich die Praxis herausgebildet, die Warenrückvergütung in kürzeren Zeiträumen im voraus von Vorstand und Aufsichtsrat festsetzen zu lassen. Diese Befugnis ist dem Vorstand und Aufsichtsrat durch einen Generalversammlungsbeschluß — in Form einer Statutenänderung — einzuräumen [51]). Dagegen wird das Vorliegen eines Kundengewinnes im eigentlichen Sinne verneint, wenn es gegebenenfalls von dem Beschluß der Generalversammlung abhängt, ob und inwieweit der für das Jahr vorgesehene „Rabatt" noch nachträglich ganz oder teilweise in Fortfall kommt [52]). So liegt also auch kein als Betriebsausgabe ab-

[48]) RuPrVerwBl. Bd. 50, S. 670.
[49]) OVG. Bd. 16, S. 274.
[50]) Dies entfällt heute natürlich nach Einführung eines Festpreissystems und weitgehender Preisbindungen.
[51]) Vgl. Kriesen, Steuerrecht, S. 236.
[52]) E. i. StSt. Bd. 16, S. 274.

zugsfähiger Kundengewinn vor, wenn der Rechtsanspruch nicht von vornherein besteht, vielmehr erst die Generalversammlung, wenn auch vor dem Bilanzstichtag, zu beschließen hat, ob und inwieweit nach dem Wirtschaftsergebnis eine Rückvergütung zu gewähren ist. Dies gilt selbst dann, wenn die Beschlußfassung satzungsgemäß erfolgen muß, die Genossen also einen Rechtsanspruch haben auf die Prüfung, ob eine Gewinnverteilung nach dem Geschäftsergebnis möglich ist. Eine solche Rückvergütung beruht nicht auf einem von dem Geschäftsergebnis unabhängigen Rechtsanspruch des Kunden auf Rückerstattung eines festen Prozentsatzes des Kaufpreises. Sie ist vielmehr ein von dem Ertrage des Wirtschaftsjahres abhängiger Anspruch auf eine Leistung aus dem Gewinn und stellt demnach nichts anderes als eine Gewinnausschüttung dar. Der Beschluß der Generalversammlung allein kann nicht als rechtsbegründend anerkannt werden [53]). Eine in dieser Art gehandhabte Rückvergütung sieht das Oberverwaltungsgericht in seiner Rechtsprechung als unechten Kundengewinn an und begründet darauf die Gewerbeertragssteuerpflicht der Genossenschaften [54]), während bei Vorliegen eines echten Kundengewinnes dieser gewerbesteuerfrei ist. Dabei galt bei Verbrauchergenossenschaften früher die Einschränkung des § 5, Abs. 2c der Preußischen Gewerbesteuerverordnung, wonach der sogenannte Kundengewinn nicht 5 v. H. der auf die Waren geleisteten Barzahlungen übersteigen durfte [55])[56])[57]). Diese Einschränkung ist dann durch das Rabattgesetz vom 29. XII. 1933 auf 3 v. H. festgesetzt worden [58])[59]). Der Gewerbeertragssteuerfreiheit der Warenrückvergütung hat das Oberverwaltungsgericht auch auf Grund folgender Satzungsbestimmungen zugestimmt: „Die Verwendung des Reingewinnes geschieht wie folgt: 1. Zunächst wird das eingeschlossene Betriebskapital mit 10% pro Jahr verzinst, alsdann werden 2. 2—6% des Reingewinnes dem gesetzlichen Reservefonds zugeführt, solange dieser seinen Höchstbetrag nicht erreicht oder etwa wieder verloren hat. 3. Sodann werden etwaige durch Vertrag

---

[53]) E. i. StSt. Bd. 13, S. 405, 407.

[54]) RuPrVerwBl. Bd. 57, S. 576, Entscheidung v. 18. II. 36.

[55]) Heinrich Hoffmann, Rückvergütungen der Wareneinkaufsgenossenschaften, in Recht und Steuer, Beilage der „Landware" 1936, Nr. 267.

[56]) Kriesen, Zur Steuerfreiheit der festen Warenrückvergütung, in Bl. f. G. 1936, Nr. 30, S. 662.

[57]) Zur Gewerbesteuerfreiheit der Warenrückvergütung, in Bl. f. G. 1935, Nr. 10, S. 162.

[58]) In Braunschweig gehören die sogenannten festen Warenrückvergütungen nicht zum steuerpflichtigen Gewerbeertrag, in Bl. f. G. 1935, Nr. 49, S. 908.

[59]) Siehe Anm. 15, S. 12.

oder durch Beschlüsse der Generalversammlung bewilligte Aufwandsentschädigungen bezw. Vergütungen an Vorstand und Aufsichtsrat berichtigt. 4. Der verbleibende Überschuß wird an die Genossen nach dem Verhältnis der für ihre Schiffe bezogenen Waren als Preisnachlaß zurückgewährt. ... Innerhalb der vorstehend festgesetzten Grenzen beschließt die Generalversammlung über die Verwendung des Reingewinnes." Diese Entscheidung steht im Einklang mit älteren Entscheidungen des Oberverwaltungsgerichts [60]), wonach der Kundengewinn auch dann gewerbesteuerfrei ist, wenn z. B. den Mitgliedern ein Anspruch auf Warenrabatt in Höhe von 9/10 des gesamten Jahresüberschusses eingeräumt wird. Jedenfalls vertritt der Reichsfinanzhof die Auffassung, daß zwischen der festen Warenrückvergütung einer Genossenschaft, einerlei in welcher Form sie gewährt wird, und den Bestimmungen des Status eine feste Verbindung besteht.

An dieser gewerbesteuerrechtlichen Behandlung der Warenrückvergütung haben auch die heute geltenden Rechtsquellen der Gewerbesteuer [61]) nichts geändert. Danach werden als steuerpflichtiger Gewerbeertrag die gewerblichen Einkünfte ermittelt, die nach den Bestimmungen des Einkommen- und Körperschaftssteuergesetzes berechnet werden, und zwar vermehrt und vermindert um die in §§ 8 und 9 Gew.StG. aufgeführten Hinzurechnungen und Kürzungen. Hierzu gehören die über 3% hinausgehenden Kundengewinne der Vereinigungen zum gemeinsamen Einkauf von Lebensmitteln und hauswirtschaftlichen Gegenständen im großen und Absatz im kleinen, also die über 3% hinausgehenden Rückvergütungen der Genossenschaften, die in der Einzelhandelsstufe tätig sind [62]). Dabei sind die Kundengewinne, von denen das GewStG. in § 8, Ziffer 7 spricht, die genossenschaftlichen Warenrückvergütungen, deren Bezeichnung als Rückvergütungen nach dem Rabattgesetz zwingend vorgeschrieben ist. Praktische Bedeutung kommt der Vorschrift des § 8, Ziffer 7 infolge des Verbots der mehr als 3% Warenrückvergütung im Rabattgesetz nur

---

[60]) mitgeteilt bei Kriesen, Steuerfreie Warenrückvergütung oder verdeckte Gewinnausschüttung in Bl. f. G. 1932, Nr. 51, S. 775.

[61]) Rechtsquellen zur Gewerbesteuer:
Einf. G. zu den Realsteuergesetzen vom 1. XII. 1936, RGBl. I, 961. — VO. zur Durchführung und Ergänzung des EinfG. z. d. Realsteuergesetzen vom 19. I. 1938, RGBl. I, 37. — Gewerbesteuergesetz vom 1. XII. 36, RGBl. I, 257. — I. VO. z. D. d. GewerbestG. vom 26. II. 1937, RGBl. I, 257. — II. VO, z. D. d. GewerbestG. vom 20. II. 1938, RGBl. I, 209. — Gewerbesteuerrichtlinien vom 14. IV. 1937 (L. 1460 — 25 III) RStBl. S. 513, Richtlinien für die Durchf. d. Gewerb. St. vom 20. II. 1938 (L. 1460—50 III) RStBl. 245.

[62]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch der Genossenschaften, Teil II „Materielles Recht", Personen- und Sachsteuern, S. 57.

zu, wenn eine landwirtschaftliche Genossenschaft, die ebenfalls in der Einzelhandelsstufe tätig ist, eine höhere Rückvergütung gewähren sollte. Dies wäre aber nur möglich, wenn sie nicht unter den Begriff des Konsumvereins im Sinne des Gesetzes fallen würde [63]).

b) Warenrückvergütungen und Körperschaftssteuer.

Auf dem Gebiete der Körperschaftssteuer sind die Genossenschaften, die einem Revisionsverbande angeschlossen sind und ihren Geschäftsbetrieb auf den Kreis der Mitglieder beschränken [64]), mit ihrem Geschäftsgewinn auf Grund des § 4, Abs. 2 b des Körperschaftssteuergesetzes vom 10. August 1925 [65]) nicht körperschaftssteuerpflichtig. Infolgedessen unterliegt auch die Warenrückvergütung bei diesen Genossenschaften nicht der Körperschaftssteuer. Sie haben nach § 11, Nr. 4 KStG. 1925 nur Einkünfte aus Landwirtschaft, Kapital- und Grundvermögen zu versteuern. Dabei hat der Reichsfinanzhof es auch für unbeachtlich gehalten, ob der Anspruch der Genossen auf die Warenrückvergütung bereits im Statut verankert ist oder ob er dem Beschluß der Generalversammlung überlassen bleibt. Heute ist jedoch die für steuerbegünstigte Genossenschaften verlangte Zugehörigkeit zu einem Revisionsverbande kaum mehr von Bedeutung, da nach § 54 des Gen.Ges. in der Fassung vom 30. X. 1934 [66]) die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften praktisch einem Revisionsverbande angeschlossen sein müssen, wenn sie nicht innerhalb von zwei Jahren liquidiert werden wollen. Infolgedessen gibt es heute wohl kaum noch Genossenschaften, die infolge mangelnder Zugehörigkeit zu einem Revisionsverbande nicht steuerbegünstigt sind [67]). Nicht einem Revisionsverbande angeschlossene Genossenschaften, die über den Kreis der Mitglieder hinausgehen oder die sich auf den Kreis der Mitglieder beschränken, sind wie Kapitalgesellschaften zur Körperschaftssteuer heranzuziehen. Dabei gelten die Warenrückvergütungen als verdeckte Gewinnausschüttungen ohne Rücksicht darauf, ob die Mitglieder zu Beginn des Geschäftsjahres oder am Bilanzstichtag darauf einen klagbaren Anspruch hatten und dieser in der Satzung verankert war [68]). Bei Genossenschaften, die ihren Geschäftsbetrieb auf Nichtmitglieder

---

[63]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch, a. a. O., S. 60.
[64]) Vgl. oben, Abschnitt I, 3, a, S. 14.
[65]) RGBl. I, S. 208.
[66]) RGBl. I, S. 1077.
[67]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch, Teil II, S. 8.
[68]) RFH. Bd. 22, S. 79, insbesondere, S. 82.

ausdehnen, dagegen sind die Warenrückvergütungen wie der gesamte Geschäftsgewinn körperschaftssteuerpflichtig, da die Warenrückvergütungen, die nur den Genossen bewilligt werden, als verdeckte Gewinnausschüttungen anzusehen sind. Wie bei jeder anderen Erwerbsgesellschaft sind verdeckte Gewinnausschüttungen jeder Vorteil, den eine Erwerbsgesellschaft — und mit diesen werden solche Genossenschaften gleichgestellt — außer der Dividende ihren Gesellschaftern mit Rücksicht auf deren Eigenschaft als Gesellschafter zuwendet. Dazu läßt sich eine Anerkennung der Kaufpreisrückvergütungen als Werbungskosten nicht durch die Tatsache rechtfertigen, daß die Genossenschaft in ihren Mitgliedern einen festen Kundenkreis besitzt. Diese Tatsache ergibt sich nämlich schon aus der genossenschaftlichen Zweckbestimmung, zu der sich die Mitglieder zusammengeschlossen haben [69]). Unerheblich ist es dabei ebenfalls, ob die Mitglieder zu Beginn des Geschäftsjahres oder im Bilanzstichtag auf die Rückvergütung einen klagbaren Rechtsanspruch haben [70]). Die Nachvergütungen der Absatzgenossenschaften, die ihren Geschäftsbetrieb über den Kreis der Mitglieder ausdehnen, dagegen unterliegen als verdeckte Gewinnausschüttung nicht allein insoweit der Körperschaftssteuer, als sie aus der Erübrigung gewährt werden. Eine verdeckte Gewinnausschüttung liegt dabei vielmehr bereits vor, wenn der Preis, der den Genossen bei Hereinnahme der abzusetzenden Waren nach Abzug der voraussichtlichen Unkosten bezahlt wird, höher ist als der, den fremde Kunden erhalten [71]). Bei den Genossenschaften, die keinen oder nur geringen Gewinn ausweisen, gelten dann die Bestimmungen über die Mindestbesteuerung, denen auch bis einschließlich 1937 die Warenrückvergütungen unterworfen werden können. Für die Jahre 1938 und 1939 sind dann hinsichtlich der Mindestbesteuerung die Vorschriften des KStG. 1934 [72]) anzuwenden, wo es im § 17, Abs. 1 heißt: „Als Mindesteinkommen werden der Besteuerung zugrunde gelegt: 1. Die Ausschüttungen (auch verdeckte Gewinnausschüttungen), soweit sie mehr als 4 v. H. des eingezahlten Grund- oder Stammkapitals oder, wenn ein solches nicht vorhanden ist, des bei der letzten Veranlagung zur Vermögenssteuer festgestellten Vermögens betragen, ohne Rücksicht darauf, aus welchen Mitteln die Ausschüttungen stammen." Dies bedeutet, daß die für 1938 und 1939 über 4% des

[69]) RFH. Bd. 44, S. 251.
[70]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch, Teil II, S. 12.
[71]) Kriesen, Steuerrecht, S. 158.
[72]) Körperschaftssteuergesetz vom 16. X. 1934 (RGBl. I, S. 1031) und Gesetz zur Änderung des Körperschaftssteuergesetzes vom 17. VIII. 1936 (RGBl. I, S. 701).

für die Vermögenssteuer festgestellten Vermögens (Betriebsvermögenseinheitswert) hinausgehenden Warenrückvergütungen und Anteilvergütungen als Mindesteinkommen der Körperschaftssteuer unterliegen. Ausgenommen sind davon die steuerbegünstigten Genossenschaften [73]).

Im übrigen finden die Vorschriften des KStG. 1934, wonach die Genossenschaften wie alle anderen im § 1 KStG. 1934 aufgeführten Körperschaften unbeschränkt steuerpflichtig sind, auf die Genossenschaften für eine gewisse Übergangszeit noch keine Anwendung, da eine Neuregelung des Genossenschaftswesens bevorsteht. Auf Grund der im § 23 und § 24 Abs. 2 KStG. 1934 erteilten Ermächtigung hat der Reichsfinanzminister im § 36 der Ersten Verordnung zur Durchführung des Körperschaftssteuergesetzes [74]) für die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften und Zentralen von Genossenschaften, auch wenn sie nicht eingetragene Genossenschaften sind, für die Jahre 1934 und 1935 die Anwendung des KStG. 1925 weiter zugelassen. Die Anwendung des bisherigen Rechts ist dann durch die Veranlagungsrichtlinien [75]) bis auf das Jahr 1939 ausgedehnt worden [75]).

In dem Entwurf des neuesten Körperschaftssteuergesetzes ist die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung in der Art vorgesehen, daß die Warenrückvergütung körperschaftssteuerfrei bleibt, wenn sich die Geschäftstätigkeit der Genossenschaft auf den Kreis der Mitglieder beschränkt, während sie bei Ausdehnung des Geschäftsbetriebes über den Mitgliederkreis körperschaftssteuerpflichtig wird. Die körperschaftssteuerfreie Warenrückvergütung muß vorher beschlossen sein. Dabei soll es allerdings ausreichend sein, wenn der Beschluß einen Tag vor dem Bilanzstichtag vom Vorstand und Aufsichtsrat gefaßt wird.

c) Warenrückvergütung und Kapitalertragssteuer.

Nach § 83 des Reichseinkommensteuergesetzes [76]) wird der Steuerabzug vom Kapitalertrag von Dividenden, Zinsen, Ausbeuten und sonstigen Gewinnen, die auf Anteile an Genossenschaften entfallen, erhoben. Hierunter fallen zunächst die auf die Geschäftsanteile der Genossenschaften gezahlten Kapitaldividenden. Es können aber auch

---

[73]) Vom 6. II. 1935, RGBl. I, S. 163.

[74]) Richtlinien für die Veranlagung zur Einkommensteuer und Körperschaftssteuer für 1937 vom 15. II. 1938, RStBl. 1938.

[75]) Blümich, Kommentar zum KStG. 1934, S. 19, Erl. zu § 1, S. 193 ff.

[76]) in der Fassung der Verordnung vom 16. X. 1930, RGBl. I, S. 464.

die nach Maßgabe des Warenbezuges ausgezahlten oder gutgeschriebenen Warenrückvergütungen dem Steuerabzuge vom Kapitalertrage unterliegen, wenn nicht die Voraussetzungen für deren Steuerfreiheit gegeben sind. Der Reichsfinanzhof [77]) hat dabei die Kapitalertragssteuerfreiheit der Warenrückvergütung zunächst davon abhängig gemacht, daß die Genossenschaften ihren Geschäftsbetrieb auf den Kreis der Mitglieder beschränken, keine Gewinnabsicht haben und darum kein Gewerbe betreiben. Unter diesen Genossenschaften hat er die Steuerfreiheit auch wiederum nur denen zugebilligt, die ihren Mitgliedern lediglich ein Sparen ermöglichen wollen, im Gegensatz zu den Genossenschaften, die die Absicht haben, Gewinne auszuschütten. Dies muß durch die Satzung gewährleistet sein, weil von einer Genossenschaft, die es ernst mit ihrem Entschlusse meint, keine Gewinne, sondern nur wirkliche Kaufpreisrückvergütungen zu verteilen und damit als Spareinrichtung zu wirken, erwartet werden kann, daß sie ihren Zweck in der Satzung festlegt [78]). Dieser Zweck als Spareinrichtung ist beispielsweise sichergestellt, wenn in der Satzung neben einem angemessenen Zins für den Genossenschaftsanteil, die Verwendung der Erübrigung lediglich zur Ausstattung der Reservefonds und zur Verteilung an die Genossen nach Höhe ihres Warenbezuges vorgesehen ist. Es ist also für die Kapitalertragssteuerfreiheit der Warenrückvergütungen wesentlich, daß die Verteilung der Erübrigung nicht nach dem Verhältnis der Geschäftsanteile, d. h. nach kapitalistischen Gesichtspunkten, sondern nach dem Verhältnis des Warenbezuges, d. h. nach sozialen Erwägungen, satzungsgemäß erfolgt. Gleichgültig ist das Bestehen eines Rechtsanspruches der Genossen auf eine bestimmte oder bestimmbare Summe am Bilanzstichtage [79]). Dagegen darf das Statut der Generalversammlung nicht die festzusetzende Höhe der Kapitaldividende überlassen, sondern muß ihn auf den Zinssatz für langfristig angelegte Spareinlagen begrenzen. Es kann auch vom Reichsbankdiskontsatz ausgegangen werden. Ebenso ist es der Generalversammlung unbenommen, außerordentliche Reservefonds zu dotieren, die aber nur für Ausfälle im Geschäftsbetrieb verwendet werden dürfen, also zur Stärkung und Sicherung des Genossenschaftsbetriebes und damit der Spareinrichtung, und nicht zu genossenschaftsfremden Zwecken [80]). Im übrigen ist die Genossenschaft nur dann zur Einbehaltung des Steuerabzuges vom Kapitalertrag ver-

[77]) RFH. Bd. 22, S. 146 ff.
[78]) Vgl. Bd. 22, S. 86, insbes. S. 89 RFH.
[79]) RFH. Bd. 25, S. 79, insbes., S. 82.
[80]) Kriesen, Steuerrecht, S. 209—211.

pflichtet, wenn Kapitaldividende und Warenrückvergütung pro Mitglied und Jahr RM 10.— übersteigen [81]). Bei Genossenschaften, die über den Mitgliederkreis hinausgehen, ist die Warenrückvergütung allerdings auch in dem Falle kapitalertragssteuerfrei, daß sie an Mitglieder und Nichtmitglieder gezahlt wird [82]). In allen anderen Fällen unterliegt sie dem Steuerabzug vom Kapitalertrage.

Interessant ist für das Gebiet der Kapitalertragssteuer, daß der Steuersatz 10% der ausgeschütteten Beträge ausmacht, wenn die Genossenschaft die Kapitalertragsteuer einbehält. Trägt sie die Kapitalertragsteuer selbst, so beträgt der Steuersatz 11,11%. Ausgenommen sind hiervon nur die kapitalertragsteuerpflichtigen Warenrückvergütungen, für die nach einer bisher vielfach festgestellten Verwaltungsübung auch dann nur 10% abzuführen sind, wenn die Genossenschaft die Steuer trägt. Dies wird damit begründet, daß bei Genossenschaften auch dann, wenn sie die Kapitalertragsteuer bezahlen, diese letzten Endes von den Mitgliedern getragen werden muß, weil der Betrag, den die Genossenschaft für die Steuer bezahlt, die im nächsten Jahre zur Verfügung stehenden Gewinnanteile oder Rückvergütungen kürzt [83]).

Die neuen Rechtsquellen dieser Steuer haben an der steuerrechtlichen Behandlung der Warenrückvergütung auf diesem Gebiete nichts geändert, und der Reichsfinanzhof hat seine alten Entscheidungen erneut bestätigt [84]).

d) Warenrückvergütung und Umsatzsteuer [85]).

Von der Umsatzsteuer ist die Warenrückvergütung frei auf Grund des § 2, Ziff. 18 Umsatzsteuergesetz [85]), der bestimmt: „Von der Besteuerung sind ausgenommen bei eingetragenen Genossenschaften, die ... dem gemeinschaftlichen Einkauf von Waren ausschließlich für die

---

[81]) Kriesen, Für die Erhebung der Kapitalertragssteuer von der WRV. ist es gleichgültig, ob eine feste Warenrückvergütung vorliegt oder nicht. in Bl. f. G. 1931, Nr. 9, S. 131.

[82]) Urteil des RFH. vom 21. IV. 1931 i. Dtsch. ldw. Gen. Bl. 1932, S. 42.

[83]) Urteil des Finanzgerichts beim Oberfinanzpräsidenten Württemberg-Hohenzollern in Stuttgart v. 25. XI. 1930 — AZ III 229/30 mitgeteilt in Max Horn, a. a. O., Teil II, S. 19.

[84]) Der Steuerabzug vom Kapitalertrag EStG. 1934, §§ 53, 54; Kapitalertragssteuerdurchführungsverordnung vom 22. XII. 1934, RMBl. 1935, S. 18.

[85]) Umsatzsteuergesetz vom 16. X. 1934, RGBl. I, S. 942. VO. über die Umsatzsteuer bei Geschäftsveräußerungen (Partenkirchener VO) vom 1. III. 1937, RGBl. I, S. 276; Die Bestimmungen zum UStG. vom 17. X. 1934, RGBl. I, S. 947; VO. zur Änderung der Durchf. Bestimmungen zum UStG. vom 21. VIII. 1936, RGBl. I, S. 643.

Genossen dienen, derjenige Teil des Umsatzes, der .... als Rückvergütung auf den Kaufpreis der von den Genossen bezogenen Waren auf Grund der Beschlüsse der Generalversammlung für das abgelaufene Geschäftsjahr gewährt wird." Danach bestehen für die Umsatzsteuerfreiheit der Warenrückvergütung die Voraussetzungen, daß sich der Geschäftsbetrieb auf den Mitgliederkreis beschränkt und die Warenrückvergütungen auf Grund eines Generalversammlungsbeschlusses gewährt werden. Für die sogenannte feste Warenrückvergütung ergibt sich die Umsatzsteuerfreiheit auf Grund des § 17 UStG., wonach die zurückgewährten Entgelte umsatzsteuerfrei sind. Diese Vorschrift kann insbesondere in Anspruch genommen werden, wenn es sich um Genossenschaften handelt, die auch mit Nichtmitgliedern arbeiten. Der Reichsfinanzhof [86]) hat die Umsatzsteuerfreiheit der Warenrückvergütung von der Voraussetzung abhängig gemacht, daß in der an die Mitglieder ausgeschütteten Warenrückvergütung keine oder nur unwesentliche Gewinne aus Geschäften mit Nichtmitgliedern enthalten sind. Wenn diese Geschäfte also nur gelegentlich gemacht worden sind und der hieraus erzielte Gewinn im Verhältnis zum Gesamtgewinn von untergeordneter Bedeutung ist, so ist gegen eine umsatzsteuerfreie Warenrückvergütung nichts einzuwenden. Je nach dem Umfang der Nichtmitgliedergeschäfte ist der Gewinn durch Schätzung zu ermitteln und der Umsatzsteuer zu unterwerfen, sofern es der Umfang der Nichtmitgliedergeschäfte nicht rechtfertigt, die gesamte Warenrückvergütung zur Umsatzsteuer heranzuziehen [87]).

Nach dem heute geltenden Recht [88]) können die Warenrückvergütungen nicht mehr abgesetzt werden, wenn ihre Gewährung beschlossen ist, sondern erst nach tatsächlich erfolgter Rückerstattung. Ihre Absetzungsfähigkeit gründet sich auf den § 61 der DBUStG. Unterliegt dabei der Umsatz verschiedenen Steuersätzen, so darf eine von dem Gesamtumsatz erfolgte Rückgewährung nicht etwa von dem dem höchsten Steuersatze unterliegenden Teilumsatz abgesetzt werden. Die Rückvergütung muß vielmehr in dem gleichen Verhältnis, in dem sich die der Rückvergütung zugrunde liegenden Teilumsätze auf die verschiedenen Steuersätze verteilen, aufgeteilt und darf dann erst von den in Betracht kommenden entsprechenden Teilumsätzen abgesetzt werden. Werden die Rückvergütungen, wie häufig bei den

---

[86]) Entscheidung des 1. Senats des RFH. vom 21. II. 1939, mitgeteilt in der Schles. Bäcker- und Konditorzeitung, 1939, Nr. 31, S. 529—530.

[87]) Entscheidung vom 20. I. 31, mitgeteilt bei Kriesen, Der Reichsfinanzhof zur Umsatzsteuerfreiheit der Warenrückvergütung .. in Bl. f. G. 1931, Nr. 18, S. 296.

[88]) Kriesen, Steuerrecht, S. 290 ff.

Verbrauchergenossenschaften, in Warengutscheinen ausgegeben, so kommt es für die umsatzsteuerrechtliche Behandlung dieser Gutscheine darauf an, wie sie von der Genossenschaft selbst kassen- und buchmäßig behandelt werden. Werden diese Gutscheine beispielsweise bei ihrer Einlösung wie Bargeld behandelt und abgerechnet, so muß der Gesamtbetrag der abgerechneten und vereinnahmten Entgelte um den Betrag der darin enthaltenen eingelösten Gutscheine gekürzt werden[89]).

e) Zusammenfassung.

Die vorstehenden Ausführungen haben gezeigt, daß das Hauptgewicht bei der steuerrechtlichen Behandlung der Warenrückvergütung auf dem Gebiete der Gewerbesteuer liegt. Hierbei lassen sich hinsichtlich der Art der von den Genossenschaften verteilten Warenrückvergütungen drei Gruppen unterschieden:

1. Es wird über die aus dem Überschuß der Jahresbilanz zu verteilende Warenrückvergütung von der Haupt- oder Vertreterversammlung Beschluß gefaßt, und das ist in den Satzungen ausdrücklich vorgesehen. Die Warenrückvergütung wird also als Gewinnverteilung behandelt.

2. Die Warenrückvergütung wird wie andere Betriebsausgaben behandelt und ist der nachträglichen Festsetzung durch die Vertreterversammlung entzogen. Ist dennoch ein Beschluß vorgesehen, so wird ein Rückvergütungsbeschluß nur mit Wirkung auf die Zukunft gefaßt. Häufig wird aber auch die Warenrückvergütung durch einen Verwaltungsrat (meist Vorstand und Aufsichtsrat) und nicht durch die Versammlung festgesetzt, und zwar dann vor dem Bilanzstichtag. Im Rechnungsabschluß erscheinen die Warenrückvergütungen als echte Verbindlichkeiten, auf die die Mitglieder nicht in ihrer Eigenschaft als Mitglieder, sondern in ihrer Eigenschaft als Kunden der Genossenschaft einen klagbaren Anspruch auf Auszahlung der Warenrückvergütungen haben. Infolgedessen müssen die Rückvergütungen in diesen Fällen bei den Preisfestsetzungen der in Betracht kommenden Genossenschaften als Kostenfaktoren einkalkuliert werden. Sie erscheinen deshalb nicht nur in den jährlichen Rechnungsabschlüssen, sondern auch schon in den monatlichen Zwischenbilanzen, soweit diese aufgestellt werden, als echte Verbindlichkeiten.

3. Es wird hinsichtlich der festen, bei der Kalkulation als Kostenfaktor und in der Bilanz als echte Verbindlichkeit behandelten Rückvergütung in gleicher Weise wie bei 2. verfahren, während die aus

[89]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch, Teil II, S. 71.

dem bilanzmäßigen Überschuß — auf Grund eines Haupt- oder Vertreterversammlungsbeschlusses — zur Verteilung kommende zusätzliche Warenrückvergütung in gleicher Weise wie bei 1. behandelt wird.

Die Verbrauchergenossenschaften hatten bis zum Inkrafttreten des Rabattgesetzes vielfach das für die dritte Gruppe geschilderte Verfahren entwickelt. Später nach Erlaß des Rabattgesetzes wird die Warenrückvergütung in der Regel durchweg vor dem Bilanzstichtag beschlossen und in dem Jahresabschluß als echte Verbindlichkeit aufgeführt. In Anlehnung an die Entscheidungen des Reichsfinanzhofs [90]) läßt sich daher feststellen:

1. Die zu Beginn des Jahres dem Grunde und der Höhe nach feststehende und damit rabattähnlich gestaltete Warenrückvergütung, auf die die Abnehmer einen zivilrechtlich klagbaren Anspruch haben, ist auf jeden Fall Betriebsausgabe und damit gewerbesteuerfrei abzusetzen.

2. Die zu Beginn des Jahres nur dem Grunde nach feststehende, der Höhe nach jedoch vor dem Bilanzstichtage durch die Verwaltungsorgane beschlossene und in der Jahresbilanz als echte Verbindlichkeiten ausgewiesene Warenrückvergütung darf ebenfalls als Betriebsausgabe unter der Voraussetzung gewerbesteuerfrei abgesetzt werden, wenn die Beteiligten als Genossenschaft und als Mitglieder von vornherein tatsächlich mit der Gewährung der Warenrückvergütung rechneten und dementsprechend handelten, sie also beispielsweise bei der Kalkulation und Aufstellung der Zwischenbilanzen berücksichtigten.

3. Die aus dem Überschuß kommende Warenrückvergütung, die von der Generalversammlung beschlossen ist, ist auf alle Fälle gewerbesteuerpflichtig.

Unter diesen Umständen ergibt sich aus dem Fehlen einer einheitlichen gesetzlichen Bestimmung und einer einheitlichen Praxis, daß die Warenrückvergütung im Einzelfall das ist, was die einzelne Genossenschaft aus ihr macht, nämlich entweder einen Posten der bilanzmäßigen Überschußverteilung oder eine Betriebsausgabe. Die Beurteilung der Warenrückvergütung liegt damit ganz in der Hand der einzelnen Genossenschaft. Gestaltet die Genossenschaft die Warenrückvergütung so, daß die Mitglieder schon zu Beginn des Jahres einen Rechtsanspruch auf die Gewährung der Warenrückvergütung haben, so ist die Warenrückvergütung eine steuerfreie Betriebsausgabe, und darauf wird es wohl den meisten Genossenschaften ankommen.

---

[90]) RFH. 38/165.

Wird die Warenrückvergütung erst wie beschrieben beschlossen, so liegt eine steuerpflichtige Gewinnverteilung vor [91]).

Auf diese Weise zwingt also die Rechtsprechung die Genossenschaften gleichsam zur Einführung der festen Warenrückvergütung, um sie steuerfrei absetzen zu können. Dadurch sinkt aber die Warenrückvergütung auf das Niveau des Warenrabatts herab, und die Bezeichnung „Kundengewinn" besteht dafür allerdings zu Recht. Das wird andererseits jedoch nicht dem Wesen der Warenrückvergütung gerecht, denn sie ist doch weit mehr als nur ein Warenrabatt. Ihre Entstehung und ihre Begründung als Rückerstattung eines zu hoch bezahlten Kaufpreises ähnelt dem Rabatt, obwohl dieser in erster Linie einen Verzicht auf den höheren Kaufpreis darstellt [92]), während die Rückerstattung ein gutes Recht der Genossen ist, das in dem Wesen der Genossenschaft seine Begründung hat. Das Vorhandensein der festen Warenrückvergütung läßt ferner den Genossen wie ein Rabatt immer nur den im gleichen Verhältnis zu seinem Umsatz stehenden Betrag zugute kommen. Steigen im Laufe der Jahre die Geschäftserfolge der Genossenschaft, so kann das den Genossen nicht in Form einer höheren Warenrückvergütung zugeteilt werden, sondern nur in Form einer höheren Verzinsung ihrer Geschäftsanteile, abgesehen vielleicht von einer vermehrten Dotierung der Reservefonds [93]). Damit würde gerade die Einrichtung wieder in den Vordergrund treten, die doch durch die Warenrückvergütung in den Hintergrund gedrängt werden sollte, weil es mehr dem Wesen der Genossenschaft entspricht. So zeigt sich, wie die steuerliche Behandlung der Warenrückvergütung die Folge hat, ihr ihre eigentliche Bestimmung zu nehmen, d. h. als gerechtere Methode der Gewinnverteilung. Das führt dann schließlich dazu, daß bei Vorliegen eines satzungsmäßig bestehenden unentziehbaren Rechtsanspruchs der Mitglieder die in dem Statut bereits festgesetzte oder vor Beginn des Geschäftsjahres durch Vorstand und Aufsichtsrat der Höhe nach festgesetzte Warenrückvergütung in den Preis mit einkalkuliert wird. In diesem Falle handelt es sich dann aber nicht mehr um eine reine Warenrückvergütung, sondern um eine Preisrückvergütung, die das ganze Jahr hindurch von den Mitgliedern durch Preisaufschlag zuvor erhoben worden ist. Diese Ansicht ist in der Praxis bestätigt [94]) [95]) [96]).

---

[91]) Dr. Max Horn und Hugo Streiber, Steuerhandbuch, Teil II, S. 60 ff.

[92]) Siehe oben, S. 10.

[93]) Vgl. Abschnitt II, A. 3a, S. 54, wo die Erhöhung der Warenrückvergütung durch die Satzung ermöglicht ist.

[94]) Durch Herrn Direktor Gatz.

[95]) Vgl. auch Totomianz, a. a. O., S. 26: „Die jährliche Rückzahlung ist

Im übrigen soll durch diese Ansicht nicht die Rechtsprechung bestritten werden, sondern es sei nur gezeigt, wie die steuerrechtliche Behandlung dazu führt, die eigentliche Warenrückvergütung — im weitesten Sinne verstanden — ihres wahren Charakters zu entkleiden.

4. Die Warenrückvergütung als Bestandteil des Genossenschaftswesens.

Die Warenrückvergütung als eine der Genossenschaft eigene Methode der Erübrigungsverteilung kann in ihrem Wesen nur richtig beurteilt werden, wenn das Wesen der Genossenschaft erkannt ist. Infolgedessen muß im folgenden kurz auf die Grundzüge des Genossenschaftswesens eingegangen werden.

a) Das Wesen der Genossenschaft.

Genossenschaftliche Zusammenschlüsse gab es schon im alten Babylonien im Jahre 3000 v. Chr., wo sie der gemeinsamen Bewirtschaftung von Ländereien dienten [1]). Reine genossenschaftliche Organisationen bilden auch die alten russischen Fischer- und Jägergenossenschaften [2]). Jedenfalls ist der Genossenschaftsgedanke in primitivster Form so alt, wie Menschen zusammenleben, und beruht auf der Notwendigkeit des Zusammenhaltens gegen äußere Feinde, gegen wilde Tiere, gegen Unbilden der Witterung, bei Errichtung von gemeinsamen Wohnungen und bei Beschaffung von Verkehrsmitteln und Wegen. In dem Genossenschaftsgedanken wird auch ein speziell germanisches Moment gesehen, zumal er das Gesetz gemeinsamen Handelns bei der Urbarmachung germanischen Bodens war [3]). Der Acker war Gemeineigentum aller Dorfgenossen und das Dorf der Standort des gemeinsamen Wirtschaftsbetriebes, und diese Formen

---

nicht eine Dividende in dem sonst üblichen Sinne, sondern eine „Rückvergütung", wie man sie in Deutschland und „ristourne" in Frankreich nennt, nämlich der Aufschlag auf die Waren, der den Genossenschaftlern halbjährlich oder jährlich zurückerstattet wird."

[96]) Dr. J. Hunck, Verbrauchergenossenschaften, der mittlere Weg I, in Die Rundschau, 1938, Nr. 11, S. 212: „Die Franzosen nennen die Rückvergütung sehr anschaulich „trop-aperçu", das, was die Genossenschaft zuviel „vereinnahmt" hat. Dieses Wort trifft wohl am besten den genossenschaftlichen Charakter der Rückvergütung, die vorher eine „Überbezahlung" gewesen ist."

[1]) Totomianz, a. a. O., S. 5.

[2]) Siehe Anm. 1.

[3]) Gatz, Die Organisation des deutschen Bäckergewerbes, S. 3.

genossenschaftlichen Grundbesitzes aus dem 10. und 11. Jahrhundert haben sich an der Saar und Mosel bis auf den heutigen Tag als Gehöfterschaften und Hauberge erhalten. Letztere sind Waldnutzungsgenossenschaften, die namentlich in der Gegend von Siegen und dem Westerwald in modernisierter Form bestehen. Die Genossenschaften sind also eine alte Wirtschaftsform und nicht eine Errungenschaft einer „liberalistischen" Zeit, wie sie von ihren Gegnern häufig hingestellt werden. Unterstützt wird diese Ansicht allerdings durch die Formulierung des Genossenschaftsgesetzes[4]), wenn darin in § 1 die Genossenschaften als „Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl" bezeichnet werden, „welche die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes bezwecken", eine Definition, die noch von Schulze-Delitzsch herrührt[5]). Diese Formulierung entstand unter dem Druck eines liberalistisch-kapitalistischen Wirtschaftssystems, in dem die Genossenschaften zu der Zeit, als das Genossenschaftsgesetz erlassen wurde, den sich ausbreitenden Kapitalgesellschaften als Personalgesellschaften entgegengesetzt werden mußten mit der besonderen Aufgabe, die erwerbswirtschaftlichen Vorteile dieses Wirtschaftssystems breiten Schichten der Berufstätigen zugänglich zu machen. Da außerdem die Genossenschaftsmitglieder in ihren Daseinsbedingungen an Volk und Boden gebunden waren, wollte man durch die Bezeichnung der Genossenschaften als Gesellschaften der politischen Strömung des Marxismus entgegenarbeiten, die die internationale Vergesellschaftung proklamierte. Man wollte durch die Genossenschaften der klassenmäßigen Aufspaltung entgegenarbeiten und ihre Mitglieder vor einer Verproletarisierung schützen. In der Weiterentwicklung tritt dann die Gemeinschaftsidee zurück, und die Genossenschaft wird zu einer Organisationsform wirtschaftlicher Selbstbehauptung[6]). So mag die Bezeichnung als Gesellschaft aus der damaligen Zeit heraus zu verstehen sein; sie führt aber leicht dazu, die Genossenschaft mit den Personal- und Kapitalgesellschaften auf eine Stufe zu stellen. Das Wesen der Genossenschaft ist gerade die ihr innewohnende Gemeinschaftsidee, deren Träger die Mitglieder der Genossenschaft sind und nicht die von ihnen zur Verfügung

---

[4]) Reichsgesetz betr. die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 10. V. 1889 — RGBl. 1889 Nr. 11, S. 55—93.

[5]) A. Lampe, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, im Handwörterbuch der Volkswirtschaft, S. 736 ff.

[6]) Behm, Wesen und Aufgaben der Genossenschaften, in Handelsrundschau 1938, Nr. 42, S. 843.

gestellten Geschäftsanteile, um nicht Kapital zu sagen [7]). So ist die Genossenschaft keine Gesellschaft, trotz ihrer Bezeichnung als solcher im Gesetz, sondern sie ist eben nur einzig und allein eine Genossenschaft, d. h. eine Gemeinschaft.

b) Die Genossenschaft und ihre Mitglieder.

Ein weiteres Kennzeichen für das Wesen der Genossenschaft ist das Verhältnis zu ihren Mitgliedern. Zunächst ist deren Zahl nicht beschränkt, sie kann nur an bestimmte Bedingungen geknüpft werden, wie beispielsweise die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Gewerbe. Die Genossenschaft steht also im Rahmen ihres Betätigungsbereichs allen Hilfsbedürftigen offen, und das ist das besondere Merkmal ihrer wirtschaftlichen und sozialen Aufgabe. Im Gegensatz dazu ist die Mitgliedschaft bei den Kapitalgesellschaften durch die Zahl der ausgegebenen Aktien und bei den Personalgesellschaften durch Vertrag beschränkt. Die Mitgliedschaft selbst knüpft sich an die Person, nicht an den Geschäftsanteil. Deswegen hat auch in der Generalversammlung nur die Person das Stimmrecht, und alle Mitglieder haben das gleiche Stimmrecht. Die Zahl oder die Höhe der Geschäftsanteile hat darauf keinen Einfluß im Gegensatz zu der Kapitalgesellschaft, wo sich das Stimmrecht nach dem Aktienbesitz, und zu der Personalgesellschaft, wo sich der Einfluß des Gesellschafters nach der Höhe der Einlage richtet. Otto v. Gierke hat das einmal treffend gekennzeichnet: „In der Aktiengesellschaft herrscht das Kapital, in der Genossenschaft dient das Kapital." [8]) Infolgedessen ist auch bei der Genossenschaft die Stimmenvollmacht [9]) und die Stimmenakkumulierung ausgeschlossen [10]). „Der Wert der Persönlichkeit und die persönliche Verantwortung in der Wirtschaft kommen nirgends besser zum Ausdruck als im genossenschaftlichen Zusammenschluß. Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Selbstverwaltung sind die tragenden Grundsätze des Genossenschaftswesens." [11]) Die Übertragbarkeit des Geschäftsanteils ist nur an Mitglieder möglich oder an solche, die es werden wollen, im Gegensatz zu den Aktien, die Namensaktien ausgenommen. Während bei den Kapital-

[7]) Vgl. weiter unten S. 36.

[8]) Robert Schloesser, Der konsumgenossenschaftliche Einzelhandel, im Handbuch des Einzelhandels, S. 822.

[9]) § 43, Abs. 4 Genossensch.-Gesetz entgegen § 252, Abs. 2 HGB.

[10]) Ruth, Beiträge zur Neuordnung dtsch. Genossenschaftsrechts, Rundschau 1936, Nr. 2, S. 15.

[11]) Norbert Wolf, Die Handwerkergenossenschaften in der Handwerkswirtschaft, bei Jahn, Das dtsch. Gen.-Wesen der Gegenwart, S. 92.

gesellschaften bei der Gründung ein festes Grundkapital aufgebracht wird, werden die Betriebsmittel der Genossenschaft aus den Beiträgen der Mitglieder, die dazu meistens mit geringen Beträgen angefangen und nach und nach voll eingezahlt werden, und aus Zuweisungen von den Erträgnissen des Geschäftsbetriebes angesammelt [12]). Im übrigen wirkt das Mitglied der Genossenschaft ähnlich wie der Gesellschafter in der Personalgesellschaft, nicht durch seine Kapitalbeteiligung, sondern, und zwar regelmäßig in erster Linie, durch seine Leistungsbeteiligung. Beide Beteiligungsarten sind Wurzeln der Betriebsüberschüsse und müssen daher auch gleichzeitig Maßstäbe für die Überschußverteilung bilden [13]).

c) Die Aufgabe der Genossenschaft.

Das entscheidende Merkmal für das Wesen der Genossenschaft liegt, im Gegensatz zu den Erwerbsgesellschaften, gerade in ihrem Zweck, der Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder zu dienen. Die Genossenschaft ist als Unternehmen also für ihre Mitglieder da, während sich beispielsweise von einer Aktiengesellschaft nicht behaupten läßt, daß sie für die Aktionäre da ist. Die Beteiligung der Aktionäre an ihrer Aktiengesellschaft durch die Aktien bildet für deren Besitzer eine Kapitalsanlage, und das sollen die Geschäftsanteile für die Genossen gerade nicht sein. „Die Fürsorge für die individuellen Lebensbedürfnisse der Mitglieder, die für die Aktiengesellschaft in der Regel — falls sie nicht tatsächlich genossenschaftliche Tendenzen verfolgt — keine Rolle spielt, ist gerade der Hauptzweck der Genossenschaft.“ [14]) Läßt sie diesen Zweck außeracht, dann drohen ihr innerer Zerfall und Abgleiten in die Geschäftsmethoden eines Erwerbsunternehmens nichtgenossenschaftlicher Art, also genossenschaftliche Entartung mit der Folge, daß ihr die Geschäftsanteile entzogen werden. Denn im Gegensatz zum Aktionär hat der Genosse das Recht, beim Austritt seinen Anteil von der Genossenschaft zurückzufordern, falls er nicht inzwischen durch Verluste aufgebraucht worden ist. Der Austritt einer größeren Zahl von Genossen verhindert von selbst den Zuzug neuer Mitglieder und kann das Ende der Genossenschaft herbeiführen. So ist „die Aufgabe der Genossenschaft nach dem Gesetz eine wirtschaft-

[12]) Ruth, a. a. O., S. 25.

[13]) Schoene, Die Rückvergütungen der Einkaufsgenossenschaften, in Bl. f. G. Nr. 10/1939.

[14]) Ruth, Beiträge zur Neuordnung deutschen Genossenschaftsrechts, a. a. O., S. 16.

liche, nach ihrem Wesen ist sie aber gleichzeitig eine soziale“ [15]), oder: „Nicht verdienen, sondern dienen ist der Wahlspruch der Genossenschaften und ihr einziger Zweck.“ [16])

d) Die Funktion der Warenrückvergütung als Treueprämie.

Daraus folgt andererseits, daß die Genossenschaft auf den Verkehr mit ihren Mitgliedern und auf Inanspruchnahme der genossenschaftlichen Einrichtungen durch diese angewiesen ist, während der einzelne Aktionär meist gar keine Gelegenheit hat, sich seiner Aktiengesellschaft zu bedienen. Ihre Eigenart bringt es mit sich, daß sie weniger von der Kapitalhergabe der Mitglieder hinsichtlich ihres Gedeihens abhängt als von der Treue der Mitglieder zu der Genossenschaft. Der Umsatz ist das Spiegelbild des Erfolges und der Notwendigkeit der Genossenschaft. Sie mag noch so viele Mitglieder haben, sie kann nicht bestehen, wenn diese ihr nicht die Treue halten und als Kunden versagen. Entscheidend ist bei ihr nicht die Kapitalbildung, sondern die innere Haltung des Menschen, und dafür ist letzter Ausdruck auch die erwähnte Abstimmung in der Generalversammlung nach Köpfen. In einem gewissen Widerspruch hierzu steht allerdings das Genossenschaftsgesetz [17]), wenn es primär die „Gewinn“verteilung nach Geschäftsanteilen oder Geschäftsguthaben vorsieht, andere Maßstäbe allerdings nicht ausschließt. Das ist allerdings darauf zurückzuführen, daß das im Jahre 1868 kodifizierte Genossenschaftsgesetz den konstruktiven Aufbau der Genossenschaft nach dem Muster der Kapitalgesellschaft vorgenommen hat. Die Erkenntnisse der genossenschaftlichen Praxis haben dem Gesetzgeber damals noch nicht vorgelegen. Nur dieser äußerliche Umstand, nicht grundsätzliche Erwägungen sind ein Grund dafür, daß der Gesetzgeber im § 19 Gen.Ges. die Kapitaldividende voranstellt. Im Gegensatz dazu haben neuere Genossenschaftsrechte die Leistungsbeteiligung des Genossen als Maßstab für die Überschußverteilung vorangestellt. So bestimmt das Schweizer Genossenschaftsrecht (Bundesgesetz über die Revision der Titel XXIV bis XXXIII des Obligationsrechts vom 18. Dezember 1936) im § 859, daß, soweit die Statuten nicht anders bestimmen, die Verteilung des Reinertrages unter die Genossenschafter nach dem Maße der Benutzung der genossenschaftlichen

[15]) Lang, Die gewerblichen Kreditgenossenschaften in der Bankwirtschaft, in Jahn, Das deutsche Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 77.
[16]) Lang, a. a. O., S. 81.
[17]) § 19 Genossenschaftsgesetz.

Einrichtungen durch die einzelnen Mitglieder erfolgt, und daß die auf die Kapitalbeteiligung der Genossen entfallende Quote des Reinertrages den landesüblichen Zinsfuß für langfristige Darlehen ohne besondere Sicherheiten nicht übersteigen darf. Ähnlich hat das Jugoslawische Genossenschaftsgesetz vom 27. September 1937 die Überschußverteilung der Genossenschaft geregelt[18]). Ziel der genossenschaftlichen Tätigkeit ist nicht die Erzielung hoher Gewinne, sondern die beste Versorgung der Mitglieder, die am besten erreicht wird, wenn möglichst viele am Leben der Genossenschaft teilnehmen. Infolgedessen ist gerade die Warenrückvergütung für die Genossenschaft von wesentlicher Bedeutung, weil sie den Mitgliedern nach Maßgabe der Inanspruchnahme der genossenschaftlichen Einrichtungen zuteil wird. Sie belohnt also gewissermaßen die Mitglieder und stellt somit eine Treueprämie dar. „Nur die Umsatzdividende stellt eine gerechte Belohnung für Genossenschaftstreue dar." [19])

e) Die Funktion der Warenrückvergütung als Risikoprämie.

Neben dieser Funktion als Treueprämie hat die Warenrückvergütung auch die einer Risikoprämie, die sich lediglich aus dem Beteiligungsverhältnis des Mitgliedes bei der Genossenschaft erklärt. Durch den Beitritt zu einer Genossenschaft übernimmt das Mitglied in Gestalt der Haftsumme und des Geschäftsanteils ein zusätzliches Risiko, wobei die Haftsumme oft die doppelte Höhe des Geschäftsanteils erreicht, in einigen Fällen sogar das Vierfache[20]). Das braucht der Aktionär nicht zu übernehmen. Infolgedessen ist es nicht mehr wie recht und billig und entspricht den wirtschaftlichen Grundsätzen, daß dem Genossen hierfür ein Äquivalent in Form einer Gewinnbeteiligung, sei es durch Warenrückvergütung, sei es durch die Kapitaldividende, geboten wird, wobei der Warenrückvergütung der Vorzug zu geben ist[21]). Selbstverständliche Voraussetzung dabei

---

[18]) Schoene, Die Rückvergütung der Einkaufsgenossenschaften, in Bl. f. G. Nr. 10/1939.

[19]) Bachmann, Der Weg der Genossenschaftsreform, a. a. O., S. 370; und in Bl. f. G. 1936, Nr. 20, S. 416.

[20]) Vgl. unten, Abschnitt II, A, 3a, S. 54 ff.

[21]) Dies bestätigt auch Prof. Rößle in seinem Vortrag: Die Warenrückvergütung, auf dem 72. Deutschen Genossenschaftstag in Berlin 1937: „Wer die Geschichte des Genossenschaftswesens in den letzten anderthalb Jahrzehnten betrachtet, wird feststellen, daß sehr viele Genossen lange überhaupt keine Warenrückvergütung erhalten haben, daß sie vielmehr bei der Stabilisierung der Währung eine erhebliche Zusammenlegung ihrer Anteile

ist, daß diese Warenrückvergütung gleichmäßig auf sämtliche Bezüge des Mitgliedes [22]) und nach einem längeren Zeitraum, womöglich nach einem Jahre, ausgeschüttet wird. [23])

f) Die Funktion der Warenrückvergütung als Leistungsprämie.

Den Vorzug vor der Kapitaldividende verdient die Warenrückvergütung wegen ihrer Funktion als Leistungsprämie. Theoretisch wäre es möglich — und ist auch manchmal gefordert worden — die „Gewinne" lediglich in Form einer Kapitaldividende auszuschütten. Es ist aber nicht verständlich und widerspricht der Genossenschaft, wenn man diesem kapitalistischen Verteilungsprinzip den Vorzug geben wollte, wodurch der Kapitalkräftigere, also bereits wirtschaftlich Stärkere, der in der Lage ist, mehrere Geschäftsanteile zu zeichnen, bevorzugt werden würde. Bei der Verteilungsmethode der Warenrückvergütung dagegen besteht doch der Vorteil, daß der wirtschaftlich schwache Genosse, der nur einen Geschäftsanteil hat, auf Grund eines hohen Umsatzes bei der Genossenschaft die höchste Warenrückvergütung bezieht, während der Genosse, der nicht mit seiner Genossenschaft arbeitet, überhaupt keine Warenrückvergütung bezieht, sondern nur die Kapitaldividende. Abgesehen von einer Mißachtung des Leistungsprinzips durch die Bevorzugung der Kapitaldividende könnten bei einer solchen Handhabung die Geschäftsanteile der Einkaufsgenossenschaften — wie die Erfahrungen bei den Kreditgenossenschaften in der Inflationszeit und Nachinflationszeit gezeigt haben — allzu leicht zu einem Spekulationsobjekt werden. [24])

g) Warendividende und Kapitaldividende.

Damit ist auch der grundlegende Unterschied der Warenrückvergütung zu der Kapitaldividende aufgezeigt. Diese hat bei der

haben auf sich nehmen müssen. Deshalb ist die Warenrückvergütung unter Berücksichtigung dieser Tatsache ein kleines Äquivalent für das Risiko, das der Genosse durch seine Mitarbeit und Kapitalanteile in der Genossenschaft zu übernehmen hat." Broschüre über den 72. Genossenschaftstag, S. 101, und Rundschau des Reichsbundes der deutschen Verbrauchergenossenschaften e. V. 1937, Nr. 38, S. 495, „Die Rückvergütung, eine Wesenseigenart der Genossenschaft".

[22]) Siehe unten S. 50.

[23]) Weinwurm, Warenrückvergütung und Preisbindung, in Bl. f. G. 1935, Nr. 35, S. 674.

[24]) Siehe Anm. 23 auf S. 38.

Genossenschaft sowieso nicht die Bedeutung, die sie bei der Aktiengesellschaft als einzig mögliche Form der Gewinnbeteiligung hat. Außerdem ist der Geschäftsanteil bei der Genossenschaft nicht so hoch wie der Betrag einer Aktie, und die Zahl der Geschäftsanteile, die sich in einer Hand vereinigen können, ist durch die Satzung der Genossenschaft meist auf 25, 50 oder 100 begrenzt[25]). Bei der genossenschaftlichen Kapitaldividende pflegt es außerdem keine feste Dividende analog der festen Warenrückvergütung zu geben, sondern ihre Höhe oder überhaupt die Möglichkeit ihrer Ausschüttung ist von dem Geschäftsergebnis abhängig, und der Beschluß der Generalversammlung über ihre Ausschüttung ist für den Rechtsanspruch der Genossen erst konstituierend. Da die Kapitaldividende der Verzinsung der Geschäftsanteile und Geschäftsguthaben dient, wodurch jeder Anspruch auf eine Verzinsung abgegolten wird, genießt sie den Vorrang vor der Warenrückvergütung insofern, als die Warenrückvergütung erst nach Ausschütten der Kapitaldividende berücksichtigt werden kann[26]), abgesehen von der Form der festen Warenrückvergütung.

5. Zusammenfassung.

Auf Grund der dargelegten Erörterungen kann das Wesen der Warenrückvergütung folgendermaßen zusammengefaßt werden:

Die Warenrückvergütung ist ursprünglich ihrem Wesen nach die Rückgewähr eines zu hoch bezahlten Kaufpreises und hat dieses Wesen in ihrer Form als feste Warenrückvergütung auch bewahrt. Ihr eigentlicher Sinn — dies ist nicht mit der Warenrückvergütung im eigentlichen Sinne in der Rechtsprechung[1]) zu verwechseln — umfaßt aber auch ihr Wesen als Verteilungsmethode der Erübrigung einer Genossenschaft und damit ihre Abhängigkeit von dem Geschäftsergebnis sowie die daraus folgende Bedingtheit von dem Ablauf eines Zeitraumes. Da sie eine dem Genossenschaftswesen eigene Methode der Erübrigungsverteilung darstellt, so erhält sie aus dem Wesen der Genossenschaft heraus ihre Funktionen als Treueprämie, Risikoprämie und Leistungsdividende.

---

[25]) Vgl. unten, Abschnitt II, A, 3a, S. 54.
[26]) Vgl. § 19, Abs. 1 Genossenschaftsgesetz.
[1]) Siehe oben S. 17.

2. Abschnitt.

Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Warenrückvergütung.

„Wirtschaft ist Bereitstellung von Mitteln für Zwecke des Bedarfs.“ [1]) Diese Tätigkeit wird von dem Einzelnen ausgeübt und kennzeichnet seine Stellung in der Gemeinschaft. Unter wirtschaftlicher Bedeutung ist die Bedeutung für die Bereitstellung von Mitteln für Zwecke des Bedarfs zu verstehen. Einrichtungen und Methoden der Wirtschaft haben daher neben ihrer Bedeutung für die Wirtschaft auch gleichzeitig eine Bedeutung für die Stellung des Einzelnen in der Gemeinschaft. Ebenso wirken Maßnahmen der Wirtschaftspolitik, „die das Ziel einer Verbesserung der Bedarfsdeckung verfolgt“, über die Verbesserung der Bedarfsdeckung hinaus auf die Einordnung des Einzelnen in die Gemeinschaft [2]). „Jede Wirtschaftspolitik ist zugleich Sozialpolitik.“ Besonders muß eine geordnete und auf das Ziel des Gemeinwohls ausgerichtete Wirtschaftspolitik totale Sozialpolitik sein.

Daraus folgt, daß wirtschaftliche und soziale Bedeutung der Warenrückvergütung nicht voneinander zu trennen sind. Wenn daher im folgenden eine Trennung dieser beiden Bedeutungen vorgenommen ist, so ist dies nur im Interesse der Klarheit und Übersichtlichkeit geschehen.

A. Die wirtschaftliche Bedeutung der Warenvergütung.

1. Die allgemeine Bedeutung.

Eingangs ist ausgeführt worden, daß der Genossenschaft durch den Einkauf im großen der verbilligte Bezug der Waren möglich ist [1]). Trotzdem gibt sie die Waren an ihre Mitglieder zu den Tagespreisen ab, um sich selbst gegen den Vorwurf der Preisschleuderei

[1]) Hesse, a. a. O., Bd. 1, S. 1.
[2]) Hesse, a. a. O., Bd. 3, S. 2.
[1]) Siehe oben S. 4.

zu schützen. Damit schützt sie auch den Handel gegen den Vorwurf, übermäßig teuer zu sein und bewahrt ihre Mitglieder vor Übervorteilungen durch den Handel. Außerdem verhindert sie, daß Nichtgenossen und Berufsfremde sich die billigen Waren zu beschaffen suchen. Dieser Unterschied zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis bildet bei der Genossenschaft die Quelle der Warenrückvergütung. Er hat aber auch gleichzeitig die Bedeutung einer Sicherheitsspanne für die Genossenschaft, falls sie einmal Rückschlägen, Verlusten oder unvorhergesehenen Kosten ausgesetzt ist[2] [3]). So schützt sie die Genossenschaft vor einer Unterbilanz, die das Vertrauen zu der Genossenschaft und damit unter Umständen auch das Bestehen der Genossenschaft unterhöhlen kann. Der Preisunterschied und die damit verbundene Beobachtung des Rückvergütungsprinzips ermöglicht der Genossenschaft die Bildung von Betriebskapital insofern, als mit der Warenrückvergütung zuerst die noch nicht voll eingezahlten Geschäftsanteile aufgefüllt und dann weiter die Reservefonds gespeist werden. Bei den Konsumgenossenschaften war das die Grundlage für ihre Ausdehnung und die allmähliche Angliederung von Produktionsbetrieben an die Vereine[4]).

Damit mag die wirtschaftliche Bedeutung der Warenrückvergütung zunächst kurz skizziert sein. Der volle Umfang dieser Bedeutung kommt aber erst in dem Kampfe zum Ausdruck, der seitens des Reichsnährstandes mit dem Festpreissystem und seitens des Großhandels gegen die Warenrückvergütung geführt wird.

2. Warenrückvergütung und Festpreissystem des Reichsnährstandes.

Zum besseren Verständnis dieser Probleme muß zuvor auf die Wandlungen eingegangen werden, die das Genossenschaftswesen nach der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus erfahren hat, um dadurch die Stellung der Genossenschaften in der heutigen geordneten Wirtschaft zu kennzeichnen.

---

[2]) B. Zätzsch, Artikel „Rückvergütungen" im Internationalen Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, S. 754.

[3]) Den Ausführungen von Zätzsch kann der Vorwurf der Unwissenschaftlichkeit nicht erspart werden. Sie erwecken den Eindruck eines Zeitschriften- oder Zeitungsartikels, mit dem Propaganda gemacht werden soll. Abgesehen davon müssen sie natürlich heute als völlig überholt betrachtet werden, da Marx'sches Gedankengut ihr einziges Fundament bildet.

[4]) A. Lampe, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, im Handwörterbuch der Volkswirtschaft, S. 736 ff.

a) Die Wandlung im Genossenschaftswesen.

Das neuzeitliche Genossenschaftswesen ist gemäß dem Grundsatz von Schulze-Delitzsch: mehrere kleine Kräfte vereint bilden eine große, und was man nicht alleine durchsetzen kann, soll man mit anderen zusammen machen [1]), aus dem Gedanken der Selbsthilfe wirtschaftlich schwacher Existenzen entstanden in Abwehr gegen eine Notlage, die sich aus dem rücksichtslosen Konkurrenzkampfe innerhalb eines liberalistisch-kapitalistischen Wirtschaftssystems ergab, wobei vor allen Dingen die Genossenschaften die Aufgabe hatten, den Bauern, den Handwerker wie den Arbeiter mit den Spielregeln der modernen Wirtschaft vertraut zu machen [2]) [3]). In einem geordneten Wirtschaftssystem, in dem staatliche Führung und private Initiative unter dem Leitsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz" die treibenden Kräfte sind, ist an Stelle des freien Spiels der Kräfte die Ordnung getreten [4]). Eine Selbsthilfe hat sich erübrigt, denn der freie Wettbewerb im alten Sinne ist dort zugunsten eines Leistungswettbewerbs eingeschränkt worden, wo er zu unerwünschten Auswüchsen führe [5]). In einer solchen Wirtschaft kann natürlich auch die Genossenschaft auf die Dauer kein Sonderleben mehr führen, sondern mußte in die berufsständische Organisation der Wirtschaft eingegliedert werden [6]). Daher erfährt die Genossenschaft einen Funktionswechsel, denn ihr wirtschaftlicher Zweck ist nicht mehr ausschließlich auf die Förderung des Erwerbes ihrer Mitglieder gerichtet, sondern sie fördert den Einzelnen um der Gesamtheit willen [7]).

b) Genossenschaft und Marktordnung.

Das Maß, in dem die Genossenschaften nun durch die Marktordnung erfaßt werden, ist je nach den Zwecken, die mit der Marktregelung verfolgt werden, und je nach der Intensität ihrer Durchführung verschieden. Größtenteils beschränkt sich die öffentliche Ordnung in ihrer Einflußnahme auf die Preisgestaltung, d. h. sie

---

[1]) Wehrle, a. a. O., S. 11.
[2]) Henzler, Rentabilität und volkswirtschaftlicher Wert der Genossenschaften, a. a. O., S. 102.
[3]) Wehrle, Deutsches Genossenschaftswesen, S. 51.
[4]) Vgl. Hesse, Bd. 1, S. 145 ff.
[5]) Vgl. Hesse, a. a. O., Bd. 1, S. 149.
[6]) Jahn, Wandlungen der Genossenschaften, in Dtsch. Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 16.
[7]) Wehrle, a. a. O., S. 51.

begnügt sich damit, den Genossenschaften für den Geschäftsverkehr mit Mitgliedern und Nichtmitgliedern bindende Preise vorzuschreiben. Bei Genossenschaften, die mit besonderen Marktfunktionen betraut sind, wie z. B. mit der Erfassung, Verwertung und dem Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, geht der Eingriff aber vielfach weiter. Sie müssen es sich gefallen lassen, daß sie neben der hier üblichen Preisfestsetzung den Kreis ihrer Lieferanten und Abnehmer bindend zugewiesen erhalten. Das hat einerseits den Fortfall der Geschäftsbeziehungen mit den Mitgliedern zur Folge, die einer anderen Abgabe-, Verwertungs- oder Verteilungsstelle zugeordnet sind, andererseits die Begründung von Geschäftsbeziehungen zu Personen, die der Genossenschaft nicht als Mitglieder angehören [8]). Dadurch werden die bisher rein privatwirtschaftlich eingestellten und durch freiwilligen Zusammenschluß gebildeten Wirtschaftsgenossenschaften zu einer Art Zwangsgenossenschaft mit öffentlichen Aufgaben, die alle Betriebe einer bestimmten Art erfassen [9]). Auf das Wesen der Genossenschaft hat weiter diese durch die Marktordnung hervorgerufene Erweiterung des genossenschaftlichen Aufgabenkreises beträchtliche Rückwirkungen gezeitigt. Bei den preisgebundenen Waren besteht diese Rückwirkung darin, daß durch die starre Preisfestsetzung, soweit es sich hierbei um Festpreise, also zugleich Höchst- und Mindestpreise handelt, die Genossenschaft beim Absatz an ihre Mitglieder diesen keine Preisverbilligung gewähren oder bei dem Absatz der Erzeugnisse ihrer Mitglieder keine höheren Preise erzielen kann, als sie allgemein den Erzeugern zugebilligt werden. Die Abwanderung der Genossen als Kunden ist die zwangsläufige Folge davon [10]). Das begründet Ruth folgendermaßen: Im Gegensatz zu den gewinnstrebenden Unternehmungen, die durch die Maßnahmen des Staates eine erhebliche Steigerung der Produktion und des Umsatzvolumens erfahren und dadurch eine Verringerung des Nutzens bei dem Umschlag der Güter wieder einholen können, kann die Genossenschaft an der allgemeinen Besserung der Wirtschaftslage nur in beschränktem Maße teilnehmen, weil bei der Genossenschaft der Umfang des Betriebes durch die Zahl der Mitglieder und die Inanspruchnahme der genossenschaftlichen Einrichtungen bestimmt wird. Dazu ist bei den Genossenschaften eine Umsatzverschlechterung zu erwarten, weil durch die Einführung von Fest-

[8]) Ruth, a. a. O., S. 7/8.
[9]) Strub, Die landwirtschaftl. Genossenschaften, in Jahn, Das deutsche Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 32.
[10]) Ruth, a. a. O., S. 10.

preisen für zahlreiche Konsumgüter und durch die Gleichstellung der in der gewerblichen Wirtschaft üblich gewordenen und erlaubten Rabatte mit den von den Genossenschaften gewährten Rückvergütungen der besondere Anreiz der Genossen, sich ihrer genossenschaftlichen Einrichtungen zu bedienen, geringer geworden ist [11]).

Die andere zwangsläufige Folge dieses Zieles der Marktordnung, die zwischen Genossenschaft und Genossen zu zahlenden Preise verbindlich zu ordnen, ist ihr Konflikt mit der Rückvergütung bei den Einkaufsgenossenschaften und der Nachvergütung bei den Absatz- und Verwertungsgenossenschaften. Da diese Vergütungen dem Genossen einen Vorteil gewähren, so ist ihre innere Beziehung zu der Preisbemessung nicht zu bestreiten. Deswegen geht das Bestreben der Marktverbände dahin, den Genossenschaften ein Abgehen von den festgesetzten Preisen durch nachträglich gezahlte Abschläge unmöglich zu machen [12]) [13]).

In diesem Zusammenhange ist zunächst zu prüfen, ob und inwieweit überhaupt ein derartiger Eingriff in das Innenleben einer Genossenschaft — und daß es sich hierum handelt, läßt sich nicht bestreiten — rechtlich zu vertreten ist.

c) Die rechtliche Auseinandersetzung zwischen Warenrückvergütung und Festpreissystem.

Die erste Berührung der Warenrückvergütung mit den preisordnenden Maßnahmen brachte das Rabattgesetz [14]) in der Weise, daß dort in § 5 die rechtliche Gleichstellung der Rückvergütung der Konsumvereine mit dem Rabatt und in § 6 das Verbot des Barrabatts bei den Verbrauchergenossenschaften erfolgte. Diese Regelung

---

[11]) Ruth, a. a. O., S. 13.

[12]) Ruth, a. a. O., S. 54 ff.

[13]) Anmerkung bei Ruth: „An leitender Stelle des Reichsnährstandes steht man freilich der Rückvergütung nicht unbedingt ablehnend gegenüber." Vgl. die Ausführungen von Merkel, im Recht des Reichsnährstandes, 1936, S. 924, bezüglich der Genossenschaftsbrauereien. Die Frage, ob die Rückvergütung dieser Brauereien die Form einer Preisunterbietung annehmen könne, entscheidet Merkel dahin, daß die Rückvergütung „im Einzelfall den Charakter einer Preisunterbietung annehmen könne". Eine allgemeine Entscheidung könne nicht gegeben werden. Maßgebend ist für Merkel die Absicht, das Preisgebot zu umgehen. Wenn die Gewinnausschüttung bei Jahresabschluß einer „ordnungsmäßigen Geschäftsgebarung entspricht", d. h. wohl, wenn sie nicht über den normalen Satz hinausgeht, so ist gegen die Rückvergütung nichts einzuwenden. Das kann jedoch keine allgemeine Gültigkeit haben, weil in der Brauwirtschaft für die Preisbildung ein größerer Spielraum ist.

[14]) Siehe Anm. 15, S. 12.

erlaubt in positiver Hinsicht die Rabattgewährung und die Rückvergütung innerhalb der gesetzlichen Grenzen. Auf den § 5 kann aber andererseits nicht die Aufrechterhaltung der Rückvergütung gegenüber der Preisregelung — die Möglichkeit zu Verboten oder Einschränkungen der Rückvergütung seitens des Reichskommissars für die Preisbildung kann auf Grund seiner Ermächtigungen nicht bezweifelt werden [15]) — bezw. die Ungültigkeit des Rückvergütungsverbotes durch die Marktordnung gestützt werden. Für die Anordnung von Festpreisen bilden das Reichsnährstandsgesetz [16]) und das Gesetz über die Bestellung eines Reichskommissars für die Preisbildung [17]) die beiden gesetzlichen Grundlagen [18]). Beide Gesetze gehen als neuere dem älteren Genossenschaftsgesetz vor. Das Genossenschaftsgesetz ist aber ein Spezialgesetz, weil es die innere Organisation der Genossenschaften regelt, während andererseits jene marktwirtschaftlichen Ermächtigungen nicht die Befugnis zum Eingreifen in das Innenleben der Genossenschaften haben. Man könnte deshalb zu der Annahme kommen, die Verteilung der Erübrigung im Wege der Warenrückvergütung könne durch preisfestsetzende Maßnahmen nicht rechtswirksam erfaßt werden, zumal die unmittelbare Förderung der Mitglieder die grundlegende Aufgabe der Genossenschaft ist. „Solange aber das Genossenschaftsgesetz noch der irrigen Auffassung huldigt und von dem erzielten Überschuß der Genossenschaft als von einem Gewinn und demzufolge von einer Gewinnverteilung spricht, solange läßt sich nicht behaupten, daß Genossenschaftsgesetz und Marktordnung in einem unvereinbaren Widerspruch stehen." [19]) Die weitgehendsten Maßnahmen der Marktordnung verbieten nicht die Verteilung der angesammelten Erübrigung in Form der Kapitaldividende oder nach einem anderen Maßstabe. Die Gewinnverteilung soll nur nicht nach den von den Genossen mit der Genossenschaft getätigten Umsätzen erfolgen. Bisher haben die Marktverbände eine starke Zurückhaltung walten lassen, weil ihre einschlägigen Bestimmungen ungenau gefaßt waren und ihnen die Anwendbarkeit auf die Rück- und Nachvergütung abgesprochen wurde, andererseits aber auch eine enge Begrenzung

---

[15]) Ruth, a. a. O., S. 57.

[16]) Reichsgesetz vom 13. IX. 1933 (RGBl. I, S. 626).

[17]) Vierte Verordnung des Reichspräsidenten zur Sicherung von Wirtschaft und Finanzen und zum Schutze des inneren Friedens vom 8. XII. 1931 (RGBl. 1933, Nr. 79, I, S. 699 ff.), 1. Teil, Kapitel II, S. 702, in Verbindung mit dem Reichsgesetz vom 15. VII. 1933 (RGBl. 1933, I, S. 490).

[18]) Ruth, a. a. O., S. 60 ff.

[19]) Ruth, a. a. O.

ihrer Befugnisse sie zur Vorsicht mahnte. Die bloße Anordnung von Festpreisen umfaßt auch noch nicht das Verbot von Rabatten und anderen Vergünstigungen. Wie das Rabattgesetz zeigt [20]), müssen die Verbote ausdrücklich auf die Rückvergütungen und Nachvergütungen ausgedehnt werden, zumal auch zwischen Rabatten und Rückvergütungen der erwähnte Unterschied [21]) besteht. In der Rechtsprechung [22]) [23]) [24]) [25]) [26]) sind daher auch Mindestpreisfestsetzungen für Getreide auf die Warenrückvergütung als nicht anwendbar erklärt worden. Eine Preisfestsetzung kann daher kein Hindernis für die Ausschüttung von Warenrückvergütungen sein [27]). Auf der anderen Seite erweisen sich auch die den Marktverbänden erteilten Ermächtigungen als zu eng, um ein Verbot der Warenrückvergütung zu rechtfertigen. Beispielsweise heißt es in § 7, Ziffer 10 der Satzung der Hauptvereinigung der Zuckerwirtschaft [28]), die der Verordnung vom 10. 11. 1934 als Anlage beigefügt ist und als deren Bestandteil gilt, daß dem Vorsitzenden der Hauptvereinigung die Befugnis erteilt wird, „für Mitglieder der Wirtschaftsverbände verbindliche

---

[20]) § 5 des Rabattgesetzes, dazu siehe oben S. 12.

[21]) Siehe oben S. 10 ff.

[22]) Bl. f. G. 1935, S. 674/75; Urteil des Landgerichts in Berlin in zweiter und letzter Instanz vom 16. VII. 1935 (Akt.-Zeichen 22, S. 2900/35). „Die Festsetzung „einer Warenrückvergütung" macht diesen Sondervorteil der Mitglieder nicht zu einer unzulässigen Rabattgewährung. ... Die Rückvergütung ist nichts anderes als ein Teil des Ausgleichs, welchen die einzelnen Genossen für das Risiko ihrer Beteiligung an der Genossenschaft übernehmen."

[23]) Recht des Reichsnährstandes 1936, S. 1010, Schiedsspruch des Schiedsgerichts beim Getreidewirtschaftsverband Schlesien vom 27. VII. 1936, zit. bei Ruth, a. a. O., S. 64. Aus den Entscheidungsgründen: „Aus der Stellung des Genossen als Mitglied der Genossenschaft folgt, daß es sich bei einem Falle wie hier nicht um einen unzulässigen Nachlaß auf den Mehlpreis handelt, sondern um eine in dem Wesen der Genossenschaft begründete Beteiligung am Reingewinn, einem Vermögensgegenstand, der zwar nach der juristischen Konstruktion nicht dem Genossen gehört, ihm aber wirtschaftlich gehört. Nach welchen Berechnungsmethoden nun dieser ihnen gebührende Reingewinn an die Genossen verteilt wird, insbesondere ob nach der Höhe des Warenbezugs, ist gleichgültig. In keinem Falle bedeutet es eine Rückgewähr auf den einzelnen Mehleinkauf und ist deswegen nach dem Reichsmehlschlußschein nicht verboten.

[24]) Vgl. ferner hierzu Keune, Berlin, im Recht des Reichsnährstandes 1937, Nr. 23, S. 986: „Die im Genossenschaftsgesetz vorgesehene Gewinnausschüttung steht rechtlich in keinem Zusammenhange mit dem Festpreissystem des Reichsnährstandes."

[25]) Vgl. hierzu ferner Dr. Strub, Geschäftsbericht 1936, S. 17.

[26]) Vgl. Recht des Reichsnährstandes 1937, Nr. 23, S. 1005/1006, Schiedsspruch des Oberschiedsgerichts für die landwirtschaftl. Marktregelung vom 20. 11. 37 — OS 228/37 — mitgeteilt von Dr. Merkel, Berlin.

[27]) Ruth, a. a. O., S. 64.

[28]) RGBl. I, 1934, S. 1176.

Preise und Preisspannen für Rüben, Zucker und sonstige Erzeugnisse aus Rüben festzusetzen, soweit nicht auf Grund anderer gesetzlicher Vorschriften erlassene Anordnungen entgegenstehen". Wenn also in dem Rabattgesetz die Gewährung von Rabatten und Rückvergütungen in gewissem Umfange zugelassen sind, kann der Vorsitzende der Hauptvereinigung diesen gesetzlichen Zustand nicht wirksam durchbrechen. Dagegen ist es rechtswirksam, wenn eine andere Anordnung[29]) zunächst jede „Vergünstigung in Geld vom Rechnungsbetrag oder eine Verbilligung des Zuckers durch Vergünstigung auf andere Waren sowie auch jede anders geartete Vergünstigung" verbietet und dann ausdrücklich sagt[30]): „Rückvergütungen aus angesammeltem Gewinn dürfen auf Zucker nicht gegeben werden." Wenn also die Ermächtigungen der Marktverbände die Warenrückvergütungen der Genossenschaften ausdrücklich in ihre Regelung einbezogen haben, kann an der Befugnis zu dieser Regelung nicht gezweifelt werden. Ist die Regelung „zur Regelung von Preisen und Preisspannen" den marktregelnden Verbänden übertragen worden, wie die gesetzlichen Bestimmungen allgemein lauten, so ist darin auch formell die Berechtigung einbegriffen, die Rückvergütungen für den genossenschaftlichen Betrieb verbindlich zu bestimmen[31]). Die Gewährung der Rückvergütungen bedeutet nun einmal ein Abweichen von dem für den Geschäftsverkehr der Genossenschaft mit ihren Mitgliedern vorgeschriebenen Preisstand, und bei Schaffung und Ausgestaltung der gesetzlichen Grundlagen war es das Ziel der maßgebenden Stellen, den Genossenschaften keine Sonderstellung einzuräumen, also auch nicht für die Genossenschaften die Möglichkeit, ihren Mitgliedern auf Umwegen Sondervorteile zu verschaffen, aufrechtzuerhalten[32]). Vertreten ließe sich nur die rechtliche Ungültigkeit aller marktregelnden Bestimmungen, wenn die Ausschüttung der Warenrückvergütung allein eine Form der Gewinnverteilung wäre, die den Reichsnährstand ebenso wenig angeht wie den Preiskommissar, und das war auch die Begründung in den genannten Urteilen[33]) [34]) [35]). Die herrschende Meinung in Recht-

[29]) Anordnung Nr. 29 der Hauptvereinigung der Deutschen Zuckerwirtschaft vom 23. XII. 1936 (Reichsnährstandsverwaltungsblatt Nr. 117, S. 643 ff.), Abschn. E II 4.

[30]) Siehe Anm. 35, Abschn. E II 4, Abs. 2 der Anordnung.

[31]) Ruth, a. a. O., S. 66.

[32]) Ruth, a. a. O., S. 67.

[33]) Siehe Anm. 28, 29 auf S. 46.

[34]) Vgl. hierzu „Warenrückvergütung im Mehlhandel", in Bl. f. G. 1935, Nr. 39, S. 739/40.

[35]) z. B. heißt es in einem Schreiben des Reichskommissars für die Preis-

sprechung und Rechtslehre hat die Unrichtigkeit dieser Meinung erkannt, zumal sich auch die Genossenschaften gegen die Auffassung gewehrt haben, ihre erzielten Erübrigungen seien steuerpflichtiger Gewinn. Die Berechtigung zur Regelung der Betriebsbeteiligungsdividende kann damit also nicht bestritten werden [36]) [37]).

d) Die wirtschaftliche Auseinandersetzung.

Der Darstellung der wirtschaftlichen Wirkungen des Kampfes: Festpreissystem contra Warenrückvergütung muß eine Darlegung der Gründe hierfür voraufgehen. Dabei ist festzustellen, daß dieser Kampf teilweise nur der äußere Ansatzpunkt für den Kampf des Großhandels gegen die Genossenschaften ist [38]). Haben die Wirtschaftsverbände die Warenrückvergütung auf bestimmte Waren verboten, so geschah das aus dem Grunde, weil sie darin eine Umgehung der von ihnen verordneten Festpreise sahen. Die Bestrebungen zielen aber auf eine völlige Abschaffung der Warenrückvergütung ab. Die Genossenschaften sollen sich nur mit der Kapitaldividende begnügen. Das widerspricht aber, soweit diese die berechtigte Kapitalnutzung übersteigt, dem Wesen der Genossenschaft und läßt sie damit zwangsläufig zu einer Kapitalgesellschaft werden [39]). Das erstrebte Endziel ist schließlich die Gleichstellung der Genossenschaftsmitglieder mit den Kunden des Großhandels. Die Genossen sollen bei ihrer Genossenschaft nur die ideellen Vorteile genießen und auf die wirtschaftlichen Vorteile verzichten, wodurch die Genossenschaft letzten Endes zu einem Verein würde. Diese Bestrebungen werden damit zu rechtfertigen versucht, „daß gleiche Wettbewerbsverhältnisse geschaffen werden sollen" und die Genossenschaften mit den Großhändlern gleichgestellt werden müßten. Die Mühlen sind z. B. durch die Ein-

bildung vom 22. VII. 1938 (RfPr. II 191/6063) an den Reichsverband deutscher Verbrauchergenossenschaften in Hamburg: „Unberührt hiervon (von dem Verbot der Warenrückvergütung auf Festpreiswaren) bleibt jedoch die satzungsmäßige Gewinnverteilung einer Verbrauchergenossenschaft am Schlusse eines Jahres, d. h. der aus dem Verkauf von Waren mit Festpreisen erzielte Gewinn ist zusammen mit dem übrigen Gewinn zur Verteilung zu bringen." In d. Dtsch. Handelsrundschau 1938, Nr. 35, S. 718: „Gesetzliche Festpreise und Rückvergütung der Verbrauchergenossenschaften".

[36]) Ruth, a. a. O., S. 67.

[37]) Siehe unten S. 50.

[38]) Sollte diese Darstellung eine gewisse Einseitigkeit aufweisen, so ist das darauf zurückzuführen, daß dem Verfasser das bei der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel, Untergruppe Großhandel, vorhandene Material nicht zur Verfügung gestellt werden konnte, er also nur auf seine Informationen bei dem Getreidewirtschaftsverband angewiesen war.

[39]) Ruth, a. a. O., S. 68.

führung der Kontingente gezwungen, das Mehl nur zu den Kleinhandelspreisen abzugeben, weil sie sonst nicht mit den Preisen auf ihre Kosten kommen. Der Verarbeiter bezahlt zwar bei seiner Genossenschaft den gleichen Preis wie beim Großhändler, bekommt aber nachher die Warenrückvergütung, wodurch sich bei ihm auch der Mehlpreis ermäßigt. Er geht also zu seiner Genossenschaft und nicht zum Großhandel [40]). Wesentlich ändert hieran auch nichts die Tatsache, daß die Warenrückvergütung auf Mehl, Zucker und Hefe, also die Festpreiswaren, verboten ist [41]), da die Warenrückvergütung ja zweifellos einen Vorteil bedeutet. Infolgedessen versuchen nun die Wirtschaftsverbände, die Erübrigungen der Genossenschaften durch Ausgleichsabgaben abzuschöpfen, um die Warenrückvergütungen zu verhindern. Maßgebend für die weitere Entwicklung in dieser Hinsicht wird dabei die Entscheidung eines Streites sein, der bisher vor dem Schiedsgericht des Reichsnährstandes in Breslau zwischen dem Getreidewirtschaftsverband einerseits und dem Liegnitzer Ein- und Verkaufsverein andererseits ausgefochten wurde [42]). Darin wurde das Verbot der Warenrückvergütung durch den Getreidewirtschaftsverband teilweise anerkannt, die Berechtigung zur Anforderung einer Ausgleichsabgabe in Höhe von 1.— RM für 100 kg aber abgelehnt. Von beiden Parteien wurde Berufung eingelegt, so daß nunmehr die Verhandlung vor dem Oberschiedsgericht des Reichsnährstandes in Berlin bevorsteht. Dabei entbehrt dieser Streit nicht einer gewissen Komik insofern, als der Getreidewirtschaftsverband davon ausging, daß in Liegnitz durch das Verhalten der Genossenschaft Störungen am Mehlmarkt hervorgerufen worden wären, während sich in Liegnitz aber überhaupt kein Mehlgroßhändler befindet und der Mehlhandel dort allein in den Händen der Genossenschaft liegt [43]) [44]) [45]).

Weiterhin ist auch von Seiten des Großhandels und vielfach auch von Seiten der Industrie versucht worden, den Genossenschaften die Großhandelsfunktion überhaupt abzusprechen. Demgegenüber hat aber der Reichswirtschaftsminister in seinen Erlassen vom 25. VIII.

---

[40]) Information beim Getreidewirtschaftsverband Schlesien.

[41]) Siehe oben S. 47.

[42]) Aktenzeichen A. Z. M. G. 21/37/6, Vorsitzender Oberlandesgerichtsrat Dr. Kara, Schiedsrichter für den Genossenschaftsverband Dr. Pense-Berlin, für den Getreidewirtschaftsverband Fritz Kähne-Breslau, Urteil v. 25. I. 1939.

[43]) Information bei Herrn Direktor Gatz.

[44]) Vgl. hierzu die für diese Frage sehr instruktiven Ausführungen „Rückvergütungen im genossenschaftlichen Mehlhandel" in: Der deutsche Volkswirt, 10. Jg., Heft 45 vom 7. VIII. 1936, S. 2236.

[45]) Vgl. hierzu ebenfalls „Warenrückvergütung und Preisbindung" in: Der deutsche Volkswirt, 11. Jg., Nr. 12 vom 18. XII. 1938, S. 574.

1934, 19. X. und 22. XII. 1936 und 9. III. 1937 anerkannt, daß die Einkaufsgenossenschaften des Handels, des Handwerks und der Landwirtschaft, soweit sie die in ihrem Wirtschaftszweig üblichen Großhandelsfunktionen ausüben, die Gewährung von Großhandelsbedingungen für sich beanspruchen können. Ebenso hat das Reichswirtschaftsgericht entschieden [46]), daß sich die Einkaufsgenossenschaften in der gleichen Wirtschaftsstufe bewegen, wie die ihrer Absatzstufe entsprechenden Einzelunternehmungen des Handels.

Die wirtschaftlichen Wirkungen des Verbotes der Warenrückvergütung führen zunächst zu einer Durchbrechung des Prinzips der Einheitsdividende. Dieses Prinzip besagt, daß die Warenrückvergütung auf den Umsatz aller Waren gleichmäßig zu berechnen ist, im Gegensatz zu der Gattungsdividende, nach der die Warenrückvergütung auf verschiedene Waren gestaffelt berechnet wird. Das kann sich ungerecht auswirken oder von spekulativen Gründen diktiert sein, ist also mit dem genossenschaftlichen Standpunkt nicht vereinbar [47]). Wenn andererseits die Warenrückvergütung als eine für das Genossenschaftswesen notwendige Einrichtung anerkannt ist [48]), ist es ohne Belang, aus welchen Warengeschäften sich der Jahresüberschuß ergibt. Die Behauptung, daß die Warenrückvergütung eine Preisunterbietung darstellt, würde die Berechtigung der Warenrückvergütung von der Zahl der Warensorten abhängig machen. Danach könnte eine Genossenschaft, die nur eine Ware führt, überhaupt keine Warenrückvergütung zahlen [49]). Ferner beruht dieses Verbot auch auf der falschen Voraussetzung, daß die Mitglieder einer Genossenschaft die gleiche Stellung haben wie die Kunden eines Großhändlers, die zu diesem in keiner festen Beziehung stehen, weil sie nicht an seinem Geschäft beteiligt sind und nicht mit einer Haftsumme für dessen Verluste oder im Falle des Konkurses für dessen Schulden aufzukommen haben. Das Verbot der Warenrückvergütung bezw. die Erhebung von Ausgleichsabgaben schafft also gerade ungleiche Wettbewerbsverhältnisse, weil sie den Genossen das Äquivalent für ihre Haftung nimmt und dadurch die Genossenschaft selbst in ihrer Existenz bedroht [50]). Die Warenrückvergütung erweist sich also als eine Existenzfrage der Genos-

---

[46]) Entsch. v. 31. X. 1938 — 2 SK 1627/38, zit. bei Schoene in Bl. f. G. 10/39.
[47]) Information bei Herrn Direktor Gatz.
[48]) Siehe oben S. 46, Anm. 29/30.
[49]) Strub, Geschäftsbericht 1936, a. a. O., S. 18.
[50]) Dr. Kunze, Gemeinschaftsgeist und Gemeinschaftswille der deutschen Warengenossenschaften, Vortrag auf dem 72. Deutschen Genossenschaftstag des Deutschen Genossenschaftsverbandes in Berlin 1937, auch in Günthers Bäcker- und Konditorzeitung 1937, Nr. 128, S. 2.

senschaften, deren Gewährung mit einer Preisunterbietung nichts zu tun hat. Ruth kann diese Ansicht allerdings nicht teilen mit der Begründung, daß hierbei unberücksichtigt bleibt, daß die Warenrückvergütung nur eine Methode zur Förderung der Genossen und einen Ersatz für eine reguläre Warenverbilligung darstelle. Sie ist keine unmittelbare Preisvergünstigung, sondern stellt den Anteil der Genossen am Gesamtüberschuß ohne Beziehung zum Einzelumsatz dar, wobei die Beziehung zum Einzelumsatz nur eine Methode der Verteilung ist. Die primäre Frage bleibe, ob die Marktregelung den Genossenschaften überhaupt die Freiheit der Preisstellung im Verkehr mit den Mitgliedern in gewissen Grenzen beläßt. Wird dieser Ersatz der Warenverbilligung nicht gestattet, so könne dessen Berechtigung in der Marktordnung nicht anerkannt werden[51]). Das Verbot der Warenrückvergütung wird von Ruth als eine Existenzfrage der Genossenschaft in anderer Weise aufgefaßt. Bei der Warenrückvergütung handelt es sich um Nutzungen der Genossen, und diese sind als Träger des genossenschaftlichen Geschäftsbetriebes allein die von der Marktordnung zu erfassenden Objekte. Daraus leitet sich dann zwingend der Anspruch auf Befreiung des innergenossenschaftlichen Verkehrs aus dem Gewebe der Preisvorschriften ab. So dagegen bleiben die Genossenschaften auf die Ansammlung von Überschüssen angewiesen, die sie nicht mehr ihren Mitgliedern zugute kommen lassen können, ausgenommen in Form der Kapitaldividende[52]), denn die Marktordnung schafft eben Voraussetzungen, von denen aus es berechtigt wäre, den innergenossenschaftlichen Geschäftsverkehr ausnahmslos in die Marktordnung einzubeziehen. Kapitalistische Genossenschaften können aber keinen Anspruch auf eine Sonderberücksichtigung erheben, und das muß sich in steuer- wie in gewerberechtlicher Hinsicht unheilvoll auswirken. Als reine Kapitalgenossenschaft hat die Genossenschaft keine Existenzberechtigung mehr und müßte bei strenger Anwendung des Genossenschaftsgesetzes der Zwangsauflösung verfallen[53]). Wenn dagegen der Geschäftsverkehr der Genossenschaften mit ihren Mitgliedern von einengenden Preisvorschriften befreit würde, so dürfte das Genossenschaftswesen einen erheblichen Auftrieb erfahren. „So vermag die Marktordnung, wenn sie den Bedürfnissen der Genossenschaften Rechnung trägt, sogar die erfreuliche Nebenwirkung zu zeitigen, daß die Genossenschaften sich stärker auf ihre ureigene Aufgabe besinnen, ohne damit im geringsten von dem ihnen

[51]) Ruth, a. a. O., S. 65, Anm. 18.
[52]) Ruth, a. a. O., S. 68.
[53]) Ruth, a. a. O., S. 101.

durch ihre Pflichten gegenüber der Gesamtheit vorgezeichneten Weg abzuweichen.“ [54])

Im gleichen Sinne lautet die Ansicht von Schoene [55]), wenn er sagt, die Marktordnung muß elastisch genug sein, um allen Betriebsformen die Möglichkeit zu geben, sich ihrer Eigenart entsprechend am Leistungswettbewerb zu beteiligen. Prinzip des Leistungswettbewerbs sei, mit einem Minimum an Verwaltungsaufwand ein Maximum an Leistungsfähigkeit, Elastizität und Fortschritt zu verbinden [56]). Die Bekämpfung der Vorteile der Betriebsform bedeute Gruppeninteressen und Interessen des Einzelnen den Interessen des Gesamtvolkes voranstellen. „Gleicher Start für alle“ bedeutet, daß jeder sich nach seinen Kräften ungehindert am Wettbewerb beteiligen kann, und kann nicht rechtfertigen, daß der schnellere Läufer durch besondere Belastung auf das Niveau des Schwächeren heruntergedrückt wird. Das würde Flucht aus dem Leistungswettbewerb bedeuten. Weiter argumentiert Schoene in Bezug auf den Zusammenhang von Rückvergütung und Festpreissystem, daß den preisunterbietenden Sondervorteilen, die unter den Begriff Rabatt zusammengefaßt werden können, die Bewegung auf dem Preisniveau gemeinsam sei [57]). Der Rabatt finde seine Gegenleistung, falls eine solche überhaupt vorhanden ist, wie beim Barzahlungs- oder Mengenrabatt, auf dem Gebiete des Kaufgeschäftes. Die nach den §§ 19, 48 Gen.G. gestaltete Rückvergütung entstamme aber lediglich dem Bilanzgewinn. Sie sei ein dem Teilhaber zufließender Sondervorteil der Betriebsform. Von der Kapitaldividende unterscheide sie sich nicht artgemäß, sondern nur durch den Verteilungsmaßstab, die Leistungsbeteiligung des Genossen. Beiden stehe, wenn hier von Gegenleistung gesprochen werden kann, das Teilhaberrisiko des Gesellschafters gegenüber [58]). Diese Ansicht, daß die Rückvergütung dem Preisniveau nicht angehört, hat schließlich auch der Reichspreiskommissar in seiner grundsätzlichen Entscheidung vom 8. August 1938 [59]) ausgesprochen, die lautet: „Belieferung von Einkaufskontoren. — Wie ich bereits wiederholt entschieden habe, bedarf es keiner Ausnahmebewilligung gemäß § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen [60]), wenn ein Hersteller, der seine Ware bisher über den Großhandel abgesetzt hat, in Zukunft den

[54]) Schoene, Die Rückvergütung der Einkaufsgenossenschaften, in Bl. f. G. 10/39.
[55]) Brinkmann, Staat und Wirtschaft, S. 19, 21, 37.
[56]) Vgl. hierzu Diederichs in: Die deutsche Handelswarte 1938, S. 374.
[57]) Vgl. oben S. 10 ff.
[58]) Schoene, a. a. O.
[59]) A 20/211 im Mitteil.-Blatt d. Reichskommissars.
[60]) RGBl. 1936, I, S. 955.

Großhandel ausschalten und unmittelbar an den Einzelhändler liefern will. Dasselbe muß gelten für den Fall, daß ein Hersteller beabsichtigt, in Zukunft nicht mehr an ein bisher beliefertes Einkaufskontor, sondern nur noch an Großhändler bezw. Einzelhändler direkt zu liefern. Dem steht auch nicht entgegen, daß die den Einkaufskontoren angeschlossenen Groß- bezw. Einzelhändler durch die Ausschaltung des Verkaufskontors in Zukunft nicht mehr den von diesem am Jahresende ausgeschütteten Umsatzbonus erhalten. Zwar ist nicht zu verkennen, daß der Wegfall des Umsatzbonus für das einzelne Mitglied des Einkaufskontors erhöhte Aufwendungen zur Folge hat. Diese Erwägung kann aber nicht dazu führen, daß der Hersteller in der Verfügung darüber, welchen Absatzweg seine Ware nehmen soll, beschränkt wird. Seiner rechtlichen Natur nach kann auch der Umsatzbonus nicht als Teil des Preises angesehen werden; er stellt vielmehr einen Teil des vom Einkaufskontor erzielten Gewinnes dar, an dem die Mitglieder des Kontors beteiligt sind."

Abschließend seien hierzu die klaren Ausführungen von Diederichs zitiert, der hinsichtlich der Einkaufsvereinigung ausführt[61]): „Wenn von verschiedener Seite bis heute immer wieder die Forderung erhoben worden ist, daß die Einkaufsvereinigungen bei einer Gewinnausschüttung sich ausschließlich der Kapitaldividende bedienen sollen, so muß diese Forderung als sachlich unberechtigt zurückgewiesen werden. Denn ein Einzelhändler wird nicht Mitglied bei einer Einkaufsvereinigung, um eine hohe Kapitaldividende zu erzielen, sondern um seine Wettbewerbsfähigkeit und damit seine gesamte einzelhändlerische Leistung zu steigern. Es ist nicht nur der Zweckbestimmung einer Einkaufsvereinigung, sondern auch im allgemeinen volkswirtschaftlichen Interesse erwünscht, wenn der von einer Einkaufsvereinigung erzielte Gewinn auf die Mitglieder vor allem gemäß der im Geschäftsverkehr mit der Einkaufsvereinigung bewiesenen Leistung in Form einer Umsatzdividende (Warendividende) verteilt wird, wobei die Gewinnausschüttung so vorzunehmen ist, daß jede Verwechselung mit einer Rabattgewährung ausgeschlossen ist und die Berechnung nur auf den gesamten Umsatz des einzelnen Mitgliedes erfolgt. Es steht daneben jeder Einkaufsvereinigung grundsätzlich frei, entsprechend ihrer Rechtsstruktur eine Kapitaldividende zu verteilen."

---

[61]) Diederichs, in: Die deutsche Handelswarte, 1938, S. 374.

3. Die Warenrückvergütung in der Praxis der Genossenschaften.

Die wirtschaftliche Bedeutung der Warenrückvergütung zeigt sich am deutlichsten bei ihrer Betrachtung an Hand von praktischen Beispielen, die auch ihre Ausmaße erkennen lassen. Im übrigen sollen die folgenden Ausführungen das Vorhergesagte unterstreichen und gleichzeitig Grundlage für die Beurteilung der sozialen Bedeutung der Warenrückvergütung sein [1]).

a) In den landwirtschaftlichen Genossenschaften [2]).

An erster Stelle der dem Prüfungsverband Schlesischer landwirtschaftlicher Genossenschaften Raiffeisen e. V. angeschlossenen landwirtschaftlichen Genossenschaften steht der im Jahre 1869 gegründete Oberlausitzer Landwirtschaftliche Hülfsverein zu Görlitz e.G.m.b.H. In dessen Satzung vom 27. 11. 1930 heißt es in § 7: „Die Mitglieder haben das Recht ... b) auf einen unentziehbaren Rechtsanspruch auf eine Kaufpreisrückvergütung von 2% auf die von der Genossenschaft als Verkäuferin bezogenen Waren. Die Rückvergütung wird vor dem Rechnungsabschluß vom Vorstand festgesetzt, der auch berechtigt ist, einen höheren Prozentsatz zu beschließen. Die bewilligten Kaufpreisrückvergütungen sind vor dem Rechnungsabschluß den Genossen gutzuschreiben." Diese Kaufpreisrückvergütungen erscheinen dann in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Aufwendungen an letzter Stelle nach denen für persönliche Unkosten, sachliche Unkosten, Steuern, Abschreibungen auf Anlagen, Zuweisungen an Wertberichtigungsposten und an Rückstellungen. Sie sind also vom Reingewinn abgezogen. Da bei der Genossenschaft der Hauptbruttoumsatz im Warengeschäft liegt, betrug ihre Höhe im Jahre 1936 RM 65 824,53 bei einem Umsatz von RM 5 494 859,16, der sich aus RM 3 771 990,41 an Waren und RM 1 722 826,75 an Getreide zusammensetzt. Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die Warenrückvergütung nur auf Saatgut, Futtermittel, Kohlen, Bindegarn, Schädlingsbekämpfungsmittel und „Verschiedenes", nicht auf Getreide, gezahlt wurde. In dem Prüfungsbericht ist ausdrücklich hervorgehoben [3]), daß der Vorstand

[1]) Die Auswahl der zu dieser Betrachtung herangezogenen Genossenschaften geschah einmal nach ihrer Bedeutung in der Wirtschaft und lag zum anderen im Rahmen des Materials, das dem Verfasser zugänglich gemacht werden konnte.

[2]) Die Darstellung erfolgt auf Grund der eingesehenen Prüfungsberichte des Verbandes Schlesischer landwirtschaftlicher Genossenschaften Raiffeisen e. V., Breslau.

[3]) § 6 des Berichtes.

auf Grund der Protokolle und Geschäftsberichte den Entwürfen des Jahresabschlusses und der Kaufpreisrückvergütung zugestimmt hat. Die Kapitaldividende betrug 1937 5%. Die Genossenschaft zählt Ende 1937 4083 Mitglieder mit 6679 Anteilen und einer Haftsumme von RM 1 335 800,—. Die Höhe des Anteils beträgt RM 50,—, auf die RM 3,— beim Eintritt und der Rest binnen 5 Jahren nach dem Eintritt zu zahlen sind. Der zweite Geschäftsanteil darf erst nach Bezahlung des ersten erworben werden, und die Höchstzahl der Geschäftsanteile beträgt pro Kopf nach Maßgabe des § 137 des Genossenschaftsgesetzes 25 [4]). Die Haftsumme beträgt RM 200,— [5]).

Bei der Landwirtschaftlichen Ein- und Verkaufsgenossenschaft für den Kreis Kosel e.G.m.b.H., Reinschdorf, Kreis Kosel O/S., erscheint die Warenrückvergütung unter der Gewinnverteilung. Die Genossenschaft zahlt nach Zuweisung an Reservefonds und an die Betriebsrücklage 5% Dividende auf die Geschäftsguthaben und 3½% = RM 10 224,— Warenrückvergütung im Geschäftsjahr 1936/37 sowie 2% = RM 6 362,— im Jahre 1937/38 auf Düngemittel, wobei der Umsatz an Düngemitteln im Jahre 1936/37 RM 574 149,— und im Jahre 1937/38 RM 576 471,— betrug. Für Kapitalertragssteuer zahlte sie für die Geschäftsjahre 1936/37 und 1937/38 RM 2 292,60. Die Zahl der Mitglieder beträgt 196, auf die sich 1006 Anteile vereinigen. Nach § 43 des Statuts ist für je 100 Morgen nacheinander 1 Geschäftsanteil zu erwerben, dessen Höhe RM 150,— beträgt und auf den 10% sofort einzuzahlen sind. Die Haftsumme pro Anteil beläuft sich auf RM 300,—. Den Bestimmungen des Statuts zuwider wird die Pflichteinzahlung auf den Geschäftsanteil im Interesse der Mitgliederwerbung fast ausschließlich gestundet und durch die anfallende Warenrückvergütung abgedeckt.

Bei der Wirtschaftsgenossenschaft e.G.m.b.H. in Hoyerswerda wurden bei der Gewinnverteilung nach Zuweisung an die Reserven 10% Dividende auf Geschäftsguthaben und 2½% bezw. 1% Warenrückvergütung in Höhe von RM 1 736,— im Jahre 1936 bei einem Gesamtumsatz von RM 422 478,35, einschließlich Getreideumsatz, von dem RM 166 340,55 auf Düngemittel und RM 84 793,47 auf Futtermittel entfallen. Die Genossenschaft zählt 143 Mitglieder mit 317 Anteilen, deren einzelne Höhe RM 10,— beträgt und die Höchstzahl der Anteile pro Kopf 100. Die Genossenschaft arbeitet auch mit Nichtmitgliedern.

---

[4]) § 30 der Satzung.
[5]) § 8 der Satzung.

Bei der Landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaft e.G.m.b.H. in Jordansmühl, Kreis Reichenbach in Schlesien, findet sich unter den Passiven der Bilanz eine Warenrückvergütung von 2% = RM 4 296,50 auf Warenbezüge der Mitglieder, wobei das Warenkonto im Jahre 1937/38 einen Umsatz von RM 1 093 946,47 auswies. Die Warenrückvergütung ist im Jahre 1937/38 zum ersten Male in die Bilanz als Verpflichtung der Genossenschaft eingestellt worden zu Lasten der Gewinn- und Verlustrechnung, da in dem Statut ein Nachtrag zu dem § 13 des Inhalts aufgenommen wurde, daß „ferner die Mitglieder einen unentziehbaren Rechtsanspruch auf eine Warenrückvergütung von 2% auf Düngemittel und Kohlen" haben. Darauf wird auch ausdrücklich im Geschäftsbericht für das Jahr 1937/38 mit der Maßgabe hingewiesen, daß diese Warenrückvergütung alljährlich zur Ausschüttung gelangt. Die Genossenschaft hat im übrigen 172 Mitglieder. Der Anteil beträgt RM 20,— der innerhalb von drei Monaten einzuzahlen ist. Die Haftsumme beträgt RM 100,— und die Höchstzahl der Anteile pro Mitglied 30.

Bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften findet sich außerdem die Besonderheit, daß die Warenrückvergütung nur von leistungsfähigen Genossenschaften mit starken Reserven gezahlt wird. Einige Genossenschaften kalkulieren schon äußerst und zahlen keine Warenrückvergütung. Es handelt sich hierbei vornehmlich um Genossenschaften mit hoher Mitgliederzahl, während die Genossenschaften mit geringer Mitgliederzahl meist die Warenrückvergütung in den Preis mit einkalkulieren und sie dann am Jahresschluß zur Ausschüttung bringen [6]).

b) Bei den Handelsgenossenschaften [7]).

Bei der EDEKA, Einkaufsgenossenschaft deutscher Kolonialwarenhändler e.G.m.b.H. heißt es in § 35 des Statuts: „Um das Betriebskapital der Genossenschaft zu stärken, wird in die Verkaufspreise ein Warenrabatt eingerechnet, der den Mitgliedern im Laufe oder am Schlusse des Geschäftsjahres zurückerstattet werden muß. Über die Höhe der Warenrückvergütung beschließt jeweils im voraus Vorstand und Aufsichtsrat in gemeinschaftlicher Sitzung. Eine Verteilung der Warenrückvergütung nach anderen Rücksichten als nach der Höhe des Warenbezuges darf nicht stattfinden. Die Mitglieder der Genossenschaft haben auf die festgesetzten Warenrückvergütungen

[6]) Information bei Herrn Oberrevisor Tölg.

[7]) Information bei Herrn Zweigstellenleiter Hanel und Geschäftsführer Köppler.

einen unentziehbaren Rechtsanspruch. Solange der Geschäftsanteil nicht voll eingezahlt ist, ist die Warenrückvergütung auf den Geschäftsanteil gutzuschreiben. Ist die satzungsgemäße Höhe des Geschäftsanteils erreicht, so wird die Warenrückvergütung einem besonders einzurichtenden Guthabenkonto mit der Maßgabe zugeführt, daß die auf diesem Konto befindlichen Beträge frühestens zwei Jahre nach dem Ausscheiden des Mitgliedes aus der Genossenschaft zur Auszahlung gelangen dürfen. In Ausnahmefällen sind Vorstand und Aufsichtsrat berechtigt, über eine frühere Auszahlung zu beschließen." Bei der EDEKA wird infolge des Verbots der Warenrückvergütung auf Festpreiswaren diese nur auf die nicht preisgebundenen Waren gezahlt, bei denen sie sich aber zwangsläufig erhöht, weil auch die preisgebundenen Waren ja das Geschäft mit tragen helfen. So wurden im Jahre 1937 1½% und im Jahre 1938 1¾% Warenrückvergütungen ausgeschüttet, die für den einzelnen Genossen je nach der Höhe seines Umsatzes RM 100,— bis RM 150,— als unterer Grenze und RM 1200,— bis 1500,— als oberer Grenze ausmachten. Der Jahresumsatz bei den EDEKA-Genossenschaften betrug im Jahre 1936 330 Millionen, d. h. es wurde ein durchschnittlich 13,6 facher Umsatz des gesamten Warenlagers erzielt [8]). Der EDEKA-Verband empfiehlt im übrigen mit Nachdruck die Beschränkung auf den Mitgliederkreis, damit der Berufsgenosse, der sich am gemeinschaftlichen Einkauf beteiligen will, auch die gleichen Verpflichtungen wie die Mitglieder übernimmt [9]).

c) Bei den gewerblichen Genossenschaften.

Bei der Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaft Breslauer Bäckermeister e.G.m.b.H., Zentrale der angeschlossenen Bäckergenossenschaften Schlesien (Bäckereinkaufszentrale), in Breslau, ist der Rechtsanspruch der Genossen auf die Warenrückvergütung in § 30 der Satzung wie folgt verankert: „Von dem ausgewiesenen Überschuß werden mindestens 10% den Reserven (§ 23) sowie weitere Zuwendungen den Betriebsrücklagen (§ 24) zugeschrieben, alsdann eine angemessene Kapitaldividende verteilt. Vor Ablauf des Geschäftsjahres erhalten sämtliche Mitglieder und Nichtmitglieder eine Warenrückvergütung, über deren Höhe Vorstand und Aufsichtsrat vor Beginn des Geschäftsjahres beschließen. Eine Verteilung der Warenrückgewähr nach anderen Rücksichten als nach der Höhe des Warenbezuges darf nicht

[8]) König, a. a. O., S. 46.
[9]) König, Der Wareneinkauf bei den Einzelhandelsgenossenschaften, a. a. O., S. 10.

stattfinden, da die Warenrückgewähr in die Verkaufspreise mit eingerechnet wird. Die Warenbezieher der Genossenschaft haben auf die festgesetzte Warenrückgewähr einen unentziehbaren Rechtsanspruch." Die Fassung dieses Paragraphen ist auf die angeführten Entscheidungen des Oberverwaltungsgerichts über die steuerrechtliche Behandlung der Warenrückvergütung [10]) zurückzuführen. Ebenso hat die Gewährung der Warenrückvergütung an Nichtmitglieder, die bei der Bäkkereieinkaufsgenossenschaft seit dem 1. 1. 1929 durchgeführt wird [11]), ihre Ursache darin, daß die Genossenschaft andernfalls kapitalertragssteuerpflichtig würde, während sie jetzt nur Körperschaftssteuer bezahlen muß. Ein weiterer Grund hierfür lag im Interesse der Sauberkeit des Geschäftsbetriebes, weil es sich seitens der Genossenschaft nicht immer kontrollieren ließ, ob Nichtmitglieder nicht durch Mitglieder Waren beziehen. Weiter ist die Auszahlung an Nichtmitglieder dadurch gerechtfertigt, als es sich hier um Kunden handelt, die Mitglieder werden wollen, nur im Anfang nicht in der Lage sind, beispielsweise infolge Neuübernahme eines Geschäftes, den Anteil zu bezahlen. Unter Nichtmitgliedern sind also in diesem Falle nicht beliebige Kunden zu verstehen, sondern nur zukünftige Genossen. Sind diese nach einem halben Jahre nicht der Genossenschaft als Mitglieder beigetreten, so werden sie auch seitens der Genossenschaft nicht mehr beliefert. In 90 von 100 Fällen treten sie jedoch der Genossenschaft bei. Eine ähnliche Erscheinung findet sich übrigens auch in ausländischen Genossenschaften [12]): „In Schweden macht man es besonders geschickt: Man gewährt Rückvergütungen nur denjenigen Nichtmitgliedern, welche sich im Augenblick der Auszahlung der Rückvergütung als Mitglieder anmelden. Ihre Rückvergütung wird als erste Anzahlung auf den Geschäftsanteil gutgeschrieben. Um sich die im Laufe des Jahres angesammelte Rückvergütungssumme nicht entgehen zu lassen, werden die Leute lieber Mitglied."

Über die Handhabung der Warenrückvergütung im einzelnen ist festgestellt, daß sie nicht wie bei den landwirtschaftlichen Genossenschaften in der Bilanz erscheint bezw. in der Gewinn- und Verlustrechnung, sondern den einzelnen Mitgliedern zusammen mit der Kapitaldividende auf dem Anteilkonto per 31. 12. des Jahres gutgeschrieben wird. Sie dient dann zuerst der Auffüllung des Geschäftsanteils, soweit dieser noch nicht seine volle Höhe erreicht hat, andernfalls der Verrechnung mit alten Warenschulden. Sind diese nicht vor-

[10]) Siehe oben S. 13.

[11]) Information bei Herrn Direktor Gatz.

[12]) Schloesser, Verkauf an Nichtmitglieder, Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, S. 984/85.

handen, so wird die Rückvergütung in bar an die Mitglieder und Nichtmitglieder — Warenbezieher — ausgezahlt. Die Höhe der Warenrückvergütung wird satzungsgemäß vor Beginn des neuen Geschäftsjahres beschlossen, wobei der Halbjahresabschluß als Anhaltspunkt dient. Ihre Herabsetzung oder Erhöhung, je nach Ausfall des Geschäftsergebnisses, muß neu beschlossen werden [13]). Im Jahre 1937 und im Jahre 1938 betrug die Warenrückvergütung 4%. Bei rund 2,5 Millionen RM Umsatz gelangten infolgedessen RM 100 000,— an die Warenabnehmer zur Ausschüttung. Die an den einzelnen Warenabnehmer ausgezahlten oder gutgeschriebenen Beträge schwankten entsprechend deren Umsatz zwischen RM 20,— als unterer und RM 1000,— als oberer Grenze.

Bei der Ein- und Verkaufsgenossenschaft der Friseure in Breslau und Umgebung erreicht die ausgeschüttete Warenrückvergütung allerdings nicht eine derartige Höhe für die einzelnen Genossen. Die ausgezahlten Beträge schwankten dort zwischen RM 20,— bis 50,— bei einer Warenrückvergütung von 6% im Jahre 1938. Früher erreichte die Warenrückvergütung dort eine Höhe von 8%. Der Geschäftsanteil beträgt im übrigen bei dieser Genossenschaft RM 20,—, die Haftsumme RM 40,—.

B. Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung.

Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung ist als ein Teil der sozialen Bedeutung der Genossenschaften anzusehen und durch diese bedingt. Deswegen muß zunächst diese Bedeutung der Genossenschaften angedeutet werden.

1. Die soziale Bedeutung der Genossenschaften.

Sie wird am deutlichsten durch einen Vorwurf dargestellt, der seitens der selbständigen Großhändler gegen die Einzelhandelseinkaufsgenossenschaften erhoben wird, wenn er auch bis zu einem gewissen Grade eine Verkennung des Einzelhandelsstandes überhaupt wie eine Verkennung des Genossenschaftswesens enthält [1]). Er geht dahin, daß die Einkaufsgenossenschaften gerade die wirtschaftlich schwachen und schwächsten Betriebe nicht als Mitglieder aufnehmen, die am

[13]) Information durch Herrn Großmann.

[1]) Triebel, Zusatzleistungen der Einkaufsgenossenschaften des deutschen Einzelhandels in den Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Frankfurt/Main, Heft 14, S. 113.

nötigsten die sozialen Leistungen der Genossenschaften brauchten [2]). Die Antwort darauf lautet [3]), daß eine gesunde Mittelstandspolitik ihre Aufgabe nicht so sehr darin sehen könne, eine Anzahl kleinerer und mittlerer Betriebe mit schwacher Kapitalbasis und nicht gewissenhafter Betriebsführung unter allen Umständen halten zu müssen, sie vielmehr darauf bedacht sein müsse, selbst unter Preisgabe der schwächsten und rückständigsten Grenzglieder die gesunden Betriebe zu erhalten und zu fördern. „Die untere Grenze hält vor allem diejenigen Elemente fern, die nicht ausschließlich ihren Unterhalt aus dem Geschäfte beziehen, die Kaufleute, denen das Verständnis für die ordentlichen kaufmännischen Grundsätze sowie die nötigen Waren- und Geschäftskenntnisse fehlen ... Das aufzunehmende Mitglied soll seiner sozialen Stellung nach ein selbständiger Kleinhändler sein mit kaufmännischen Qualitäten, der über eigene physische und geistige Arbeitskraft einerseits und über eine gewisse Kapitalkraft andererseits verfügt." [4]) Die obere Grenze des Mitgliederkreises der Einkaufsgenossenschaften werde dadurch gebildet, daß sich die selbständigen Facheinzelhändler stark genug fühlen, ihren Betrieb allein vorwärts bringen zu können, oder sie keinerlei Bedingungen eingehen wollten, die ihr selbständiges Handeln beeinträchtigen könnten [5]). „Die Grenze ist nach oben gegen die Grossisten und Halbgrossisten und nach unten gegen die Höker-, Gemüse- und Vorkostgeschäfte gezogen" [6]). Sorgen die Genossenschaften auf die Weise für eine Auslese lebensfähiger Existenzen, so schaffen sie für ihre Mitglieder gemeinsamen Besitz und stärken dadurch ihre wirtschaftliche Selbständigkeit. Sie sind weiter Leistungsgemeinschaften, die selbst nach dem Leistungsprinzip arbeiten und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ihrer Mitglieder stärken [7]). Dabei wird der tüchtige selbständige Kaufmann für die Bedeutung einer rentabel gestalteten Lagerhaltung ebenso Verständnis

---

[2]) Vgl. Stellungnahme des deutschen Nahrungsmittelgroßhandels e. V. zu der Eingabe des Edeka-Verbandes Deutscher kaufmännischer Genossenschaften e. V. betr. Vernichtung der Einkaufsgenossenschaften durch Mißbrauch wirtschaftlicher Macht, vom 17. II. 1934.

[3]) Müller, M., Der Interessenkampf zwischen großkapitalistischem und mittelständischem Einzelhandel, Diss. Freiburg 1933, S. 127, zit. bei Triebel, a. a. O., S. 114.

[4]) Mekelburg, Die Genossenschaften der deutschen Kleinhändler, Diss. Halle 1934, S. 44, zit. bei Triebel, Anm. 179.

[5]) Triebel, a. a. O., S. 114.

[6]) König in „Die Händlergenossenschaft als Band zwischen Erzeuger und Verbraucher", in Heft 8 der Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Frankfurt/Main, S. 85.

[7]) König, Der Wareneinkauf bei den Einzelhandelsgenossenschaften der deutschen Kleinhändler, a. a. O., S. 57.

haben wie für die Vorteile einer übersichtlichen Warenanordnung. Die Modernisierung der Geschäftsräume, die Abstellung der Inneneinrichtung, die Ausstattung der Schaufenster wie der Außenfront wie die sorgfältige Auswahl und Ausbildung seiner Mitarbeiter werden seine besonderen Ziele sein [8]). Als Erfolg zeigt sich dann, daß die genossenschaftlich organisierten Einzelhandelsbetriebe durchschnittlich höhere Umsätze erzielen als die nichtgenossenschaftlichen Geschäfte [9]) [10]). Für den Inhaber des Geschäftes und seine Familie wirkt sich das dann dahingehend aus, daß ihnen durch die Umsatzsteigerung ein höherer Lebensstandard als vorher ermöglicht wird [11]).

2. Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung für die Einkommensbildung des Mittelstandes.

a) als Entschuldungshilfe.

Die Grundlage für die Erfolge der Genossenschaften bildet nicht zuletzt die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung. Ihre soziale Bedeutung liegt wiederum in ihrem Wesen als Mittel zur Förderung der Einkommensbildung, und deswegen erfreut sie sich bei den Genossen auch ihrer Beliebtheit. Jedenfalls ziehen es die Genossen vor, die zu hohen Kaufpreise — zu hoch im Verhältnis zu den der Genossenschaft möglichen Preisen — zu bezahlen, die sie im freien Handel auch bezahlen müßten, und nachher die Warenrückvergütung zu beziehen, anstatt gleich die Waren zu den äußerst kalkulierten Preisen zu bekommen [1]). Im letzteren Falle würden sie bei jedem Einkauf eine Ersparnis machen, die aber je nach der Höhe der Rechnung nur eine kleine Teilsumme ausmachen würde. Dagegen gelangen sie durch Auszahlung der Warenrückvergütung mit einem Male — und das ist das entscheidende Moment — in den Besitz einer namhaften Summe, die ihnen einige finanzielle Bewegungsfreiheit erlaubt. Ist diese beispielsweise bei dem kleinen Bäcker auch nicht hoch — z. B. nur RM 20,—, — so bedeutet sie für ihn doch viel mehr als die größere Summe — z. B. von RM 800,— — bei dem kapitalkräftigeren Bäcker, denn sie stellt für ihn eine Entschuldungshilfe dar, zumal gerade den wirt-

[8]) König, a. a. O., S. 4.
[9]) Triebel, a. a. O., S. 8.
[10]) Vgl. hierzu auch Trotha, a. a. O., S. 126.
[11]) Triebel, a. a. O., S. 113.
[1]) Nach Mitteilung von Herrn Direktor Gatz trifft dies für die Bäckereinkaufsgenossenschaft zu. Es dürfte aber auch bei den anderen Genossenschaften der Fall sein.

schaftlich Schwachen infolge seiner mangelnden finanziellen Bewegungsfreiheit die Schulden ungleich mehr drücken als den wirtschaftlich Stärkeren die vielleicht größeren Schulden. Außerdem stehen dem Schwachen wegen seiner beschränkten finanziellen Möglichkeiten nicht die Gelegenheiten der Ersparnis offen, die er durch die mit der Barzahlung verbundene Skonti und Zinsenersparnis benutzen könnte. So bildet also die Warenrückvergütung neben ihrem Charakter als Leistungs- und Erfolgsdividende für den wirtschaftlich schwachen Berufsgenossen eine wirksame Hilfe. In erhöhtem Maße stellt sie dies für den wirtschaftlich stärkeren Genossen dar, zumal bei diesem auch die Beträge höher zu sein pflegen. Bei der Edeka pflegt sie beispielsweise im Durchschnitt ein dreizehntes Monatseinkommen für den Genossen auszumachen.

b) Als Sparhilfe.

Ihre Auszahlung am Schlusse des Geschäftsjahres, also in den meisten Fällen per 31. Dezember, erleichtert die Deckung des Winterbedarfs für den Betrieb wie für die Familie sowie den vermehrten Bedarf zu Weihnachten[2]). Abgesehen davon stellt die Warenrückvergütung allgemein eine Sparhilfe für die Genossen dar. Dabei muß man sich vergegenwärtigen, daß Genossen Angehörige des kleinen Mittelstandes sind, die verhältnismäßig nur geringe Mittel von Hause aus für die Gründung ihrer Lebensstellung mitbringen, falls dies überhaupt der Fall ist. Durch Erbschaft oder Heirat fällt ihnen auch nur wenig zu. Sie sind in ihrem Vorwärtskommen einzig und allein auf ihre eigene Tüchtigkeit angewiesen und müssen sich ihre Betriebsmittel erst verdienen. Infolgedessen ist ihnen jede Gelegenheit dienlich, bei der sie Ersparnisse machen können, wozu ihnen in dem Falle der Warenrückvergütung die Genossenschaft verhilft. Wie die Satzungsbestimmungen der Genossenschaft gezeigt haben[3]), dient die Warenrückvergütung für die Genossen zuerst der Bezahlung des Geschäftsanteils. In vielen Fällen wäre es dem Genossen gar nicht oder nur schwer möglich, den Anteil zu erwerben. Durch die Warenrückvergütung kann er sich den Anteil ersparen und sich unter Umständen auch noch mehrere Anteile erwerben, wodurch er wieder in den Genuß einer höheren Kapitaldividende gelangen kann. Als Beispiel zeigt dies die Steigerung der Einlagen der Mitglieder bei den Edeka-Ge-

[2]) Vgl. hierzu Breuer, Probleme der Mitgliederwerbung in der Rundschau des Reichsbundes deutscher Verbrauchergenossenschaften e. V. 1936, Nr. 33, S. 94.

[3]) Siehe oben S. 54 ff.

nossenschaften von 3,7 auf 19,4 Millionen RM, die im wesentlichen nur aus aufgespeicherten Rückvergütungen und Kapitaldividenden bestehen. Auf den Kopf des Edeka-Mitgliedes umgerechnet ergibt das im Durchschnitt ein Guthaben von RM 1 329,—. Das bedeutet bei Tausenden von Kaufleuten die erste und einzige Ersparnis, die sie nach der Inflation machen konnten [4]).

3. Die soziale Bedeutung der Warenrückvergütung als Mittel zur Verbesserung der sozialen Stellung:

a) Durch Leistungssteigerung.

Neben ihrer Bedeutung als Entschuldungshilfe und Sparhilfe stellt die Warenrückvergütung auch ein Mittel zur Leistungssteigerung dar. Gerade dadurch, daß dem betreffenden Genossen auf einmal eine namhafte Summe zufließt — kleinere Teilsummen treten nicht in dem Maße in Erscheinung, weil sie nur zu leicht von alltäglichen Bedürfnissen aufgezehrt werden — ermöglicht sie ihm Verbesserungen in seinem Betriebe, sei es durch Anschaffung von Maschinen und deren Vervollständigung, sei es durch Verbesserung der Ladeneinrichtung in technischer wie hygienischer Hinsicht oder gar durch Vergrößerung seines Betriebes. Verbesserungen des Betriebes ermöglichen dem Genossen gleichzeitig die Steigerung seiner Leistungen in quantitativer wie in qualitativer Hinsicht. Für den Einzelhandel ist dies umso wichtiger, als er durch einen erhöhten Umsatz die Verringerung der Verdienstspannen ausgleichen muß. Im Rahmen der Preisregelung hat er den stärksten Druck auszuhalten, der auf der einen Seite in der Unveränderlichkeit der Kleinhandelspreise und auf der anderen Seite in den auf Grund des Auslandsanteils oder besonderer Produktionsverhältnisse steigenden Einkaufspreisen besteht [1]).

b) Durch Hebung des Lebensstandards.

Leistungssteigerungen vermögen aber auch den Gewinn neben ihrer Aufgabe als Ausgleich für geringere Verdienstspannen zu erhöhen. Erhöhte Verdienste können auf der einen Seite wieder dem Betriebe zugute kommen und auf der anderen Seite dem Genossen selbst für die Deckung seiner Bedürfnisse. Bei beschränkten finanziellen Möglichkeiten muß der Handwerker oder Kleinkaufmann mit jedem Pfennig

[4]) König, Die Einkaufsgenossenschaften der Einzelhändler und Handwerker, in Jahn, Das dtsch. Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 119.

[1]) Warenrückvergütung und Preisbindung, im Deutschen Volkswirt, 11. Jahrg., Nr. 12 vom 18. XII. 1938, S. 574.

rechnen und die eigenen Bedürfnisse wie die seiner Familie auf das äußerste einschränken, um weiterzukommen. Vergrößert sich diese Bewegungsfreiheit, so kann er sich die nötigen Mittel beschaffen, um für seine Fortbildung etwas zu tun. Er kann aber auch sich und seiner Familie auch einmal „etwas gönnen". Dies mag eine verbesserte Lebenshaltung durch Ausgestaltung seiner Wohnung oder durch Erhöhung seiner Ansprüche an das tägliche Leben sein. Er vermag aber auch an den kulturellen Einrichtungen wie Theater, Kino oder Konzerten, Lektüre von Büchern teilzunehmen. Darüber hinaus ermöglicht ihm die Schaffung von Rücklagen, Vorsorge für sein Alter zu treffen und seinen Kindern eine bessere Ausbildung zukommen zu lassen sowie die Gründung einer Lebensstellung zu erleichtern [2]). Dies bestätigte auch der Präsident des Genossenschaftsverbandes Dr. v. Renteln, wenn er ausführt: „Es ist bekannt, daß Einzelhandel und Handwerk auch heute noch oftmals schwer um ihre Existenz ringen müssen. Die Notwendigkeit von Preiserhöhungen bei Importwaren, landwirtschaftlichen und industriellen Produkten einerseits, die Notwendigkeit, diese Erhöhungen nicht an den Konsumenten herankommen zu lassen andererseits, haben die Spanne von Einzelhandel und Handwerk teilweise so stark verringert, daß ihr Einkommen trotz intensivster Arbeit, die an keinen Achtstundentag gebunden ist, sich einer Grenze nähert, die unter sozialen Gesichtspunkten nicht unterschritten werden darf. Läßt man die große Anzahl der nicht steuerpflichtigen Einzelhändler beiseite, so lag der Steuerstatistik von 1934 das Monatseinkommen des gesamten Einzelhandels bei mehr als einem Drittel unter 125,— RM im Monat und bei einem weiteren Drittel unter 250,— RM im Monat. Demgegenüber haben z. B. die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels durchschnittlich Gewinne, d. h. Kapitaldividende, und in erster Linie Warenrückvergütung, in Höhe von 127,— RM ausgeschüttet und die Kolonialwarenhändlergenossenschaften des Einzelhandels an ihre Mitglieder sogar in durchschnittlicher Höhe von RM 177,—. Dies sind sicherlich kleine Beträge für denjenigen, der gewohnt ist, in Zahlen der Großwirtschaft zu denken. Für den Einzelhändler und Handwerker, der in Pfennigen und Bruchteilen davon rechnen muß, ist es dagegen bereits eine große Summe. Man sollte das nicht vergessen, wenn man will, daß jeder arbeitswillige Deutsche auch das Recht hat, an den Kulturgütern teilzunehmen.

[2]) In diesem Zusammenhange ist es von Interesse, daß es bei der Bäckereinkaufsgenossenschaft in Breslau versucht worden ist, die Warenrückvergütung zu einer Altersversorgung auszugestalten. Das scheiterte aber an der wirtschaftlichen Not der vergangenen Jahre, so daß die Warenrückvergütung der Deckung dringenderen Bedarfs dienen mußte.

Wir glauben jedenfalls, hierbei im Sinne der Bemühungen gehandelt zu haben, daß jeder schaffende Deutsche sein Auskommen hat, ebenso wie auch im Sinne des Herrn Reichskommissars für die Preisbildung, der einmal ausgeführt hat, daß die Preislage in ihrer Gesamtheit so gehalten werden müsse, „daß sie den sozial nicht sehr starken Schichten die Möglichkeit gibt, einen Lebensstandard aufrecht zu erhalten, der ihnen die physische und seelische Kraft sichert, den Daseinskampf der Nation erfolgreich mit durchstehen zu können." [3])

Schließlich soll auch auf die ethische Bedeutung der Warenrückvergütung hingewiesen werden. Ist bei einer Genossenschaft das Mißverhältnis zwischen Kapitalbeteiligung und Betriebsbeteiligung groß, so ist es Aufgabe der Warenrückvergütung, dieses Mißverhältnis auszugleichen [4]). Damit stärkt sie das Gerechtigkeitsgefühl. Der kapitalschwache Kleinkaufmann oder Handwerker hat sowieso nur zu leicht das Gefühl, dem Kapitalkräftigeren gegenüber benachteiligt zu werden, nur weil der andere über mehr Kapital verfügt. Wenn daher seine Kundentreue gegenüber der Genossenschaft durch die Auszahlung einer entsprechenden Warenrückvergütung anerkannt wird, so wird er das als einen gerechten Ausgleich begrüßen. Rößle faßt das treffend in die Worte: „Die Warenrückvergütung hat nicht nur ökonomische Bedeutung ... es liegt in ihr etwas Irrationales, das man nicht exakt bemessen und bewerten kann; es ist das Gefühl, daß jede andere Form nicht genossenschaftlicher Ertragsverteilung gegen das Gerechtigkeitsempfinden verstoßen würde." [5])

C. Zusammenfassung.

Die Darstellung der wirtschaftlichen und sozialen Bedeutung der Warenrückvergütung hat gezeigt, daß sie hinsichtlich ihrer Höhe für die Genossenschaftsmitglieder beachtliche Beträge darstellt und damit der Gesundung und Stärkung eines lebensfähigen — diese Auswahl wird durch die Genossenschaft selbst getroffen, — Mittelstandes dient. In höherem Maße erfüllt sie diese Aufgabe aus ihrer Eigenschaft als Verteilungsmethode mit der besonderen Bedeutung für den weniger kapitalkräftigen Berufsgenossen. Ihre Bedeutung für die gesamte Wirtschaft ergibt sich aus dem Anteil des Mittelstandes an der Ge-

[3]) Präsident Dr. v. Renteln, Genossenschaftswesen und Volkswirtschaft, S. 227, in Mitteilungen über den 72. Genossenschaftstag in Berlin 1937.

[4]) Vgl. Hildebrand, a. a. O., S. 187, und das dort in Anm. 1 angeführte Beispiel.

[5]) Rößle, Die Warenrückvergütung, eine Wesenseigenart der Genossenschaft, a. a. O., S. 105.

samtheit der erwerbstätigen Bevölkerung [1]). Die soziale Bedeutung hat das Festpreissystem des Reichsnährstandes abgeschwächt, weil damit das Prinzip der Einheitsdividende durchbrochen wurde, die sozial ungerecht ist, weil die Genossen nicht daran teilhaben können, die vorzugsweise Festpreiswaren infolge der Eigenart ihres Betriebes führen müssen. Bestrebungen, die auf Abschaffung der Warenrückvergütung hinausgehen, beruhen auf falschen Voraussetzungen und sind wirtschaftlich nicht gerechtfertigt [2]). Mag das Verbot der Warenrückvergütung auf die Festpreiswaren in rechtlicher Hinsicht nicht anzutasten sein, so ist damit noch nicht die wirtschaftliche Rechtfertigung des Verbotes gegeben.

Die Berechtigung und Aufgabe der Genossenschaften ist auch in der nationalsozialistischen Wirtschaft anerkannt, und das kann denen entgegengehalten werden, die die Genossenschaften beseitigt sehen wollen. Die 1. Verordnung über den vorläufigen Aufbau des deutschen Handwerks vom 15. Juni 1934 besagt in § 43, Abs. 1 [3]): „Aufgabe der Innungen ist es, wirtschaftliche Einrichtungen, die dem Handwerk dienen, insbesondere das Genossenschaftswesen, zu fördern." Weiter hat der seinerzeit mit der Führung der Geschäfte eines Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministers beauftragte Reichsbankpräsident Dr. Schacht auf dem Deutschen Genossenschaftstage am 11. 12. 1936 ausgeführt: „Die Aufgaben der Genossenschaften haben gerade in der heutigen Zeit für Staat und Wirtschaft an Bedeutung gewonnen. Das liegt in der Natur des Genossenschaftswesens begründet, in welchem Selbsthilfe und Gemeinschaftsgeist die großen treibenden Kräfte bilden. Die Aufgabe der Selbsthilfe ist für das deutsche Volk in seiner Gesamtheit und für die deutsche Wirtschaft in allen ihren Teilen vielleicht niemals so groß und so dringend gewesen wie in unserer Zeit. Der Gedanke an die Gesamtheit aber und das hohe Ethos der Gemeinnützigkeit haben wohl niemals so tiefe Wurzeln geschlagen im ganzen Volke wie das durch die nationalsozialistische Bewegung und die Taten des Führers geschehen ist. Soweit es in mei-

[1]) Die Mitgliederzahl bei den Handwerker-Einkaufsgenossenschaften betrug im Jahre 1935 84.700, wobei allein 38.400 auf die Bäcker- und Konditorengenossenschaften entfallen. Vgl. N. Wolf, a. a. O., S. 97.

[2]) Bei dieser Gelegenheit kann es nicht verschwiegen werden, daß in den Artikeln gegen die Warenrückvergütung in den Zeitschriften eine Folgerichtigkeit in den Begründungen nicht zu entdecken ist. Außerdem zeugen sie von einer erstaunlichen Unkenntnis des Genossenschaftswesens, die auch durch eine gewisse Polemik nicht zu ersetzen ist. Vgl. hierzu Dr. H. Kaiser: Warenrückvergütungen in den Bäckergenossenschaften, in der „Landware", 1937, Nr. 256 vom 31. 10. 37.

[3]) RGBl. 1934, I, S. 493, 6. Abschnitt, § 43, Abs. 1, 4a.

nen Kräften steht, werde ich die Arbeit der Genossenschaften weiter fördern und unterstützen. Denn ich bin davon überzeugt, daß ohne die Mitarbeit des ganzen Genossenschaftswesens die großen Aufgaben nicht gelöst werden können, die heute der Leitung des Staates und der Wirtschaft gestellt sind. Jede Zeit hat ein ihrer Eigenart entsprechendes Genossenschaftswesen besessen, hat es nach ihrem Willen geformt und umgebildet. Nur zu oft aber ist es geschehen, daß politische Verhältnisse der freien Entfaltung des deutschen Genossenschaftsgeistes hemmend im Wege standen. Mit umso größerer Freude und Genugtuung muß uns deshalb die Tatsache erfüllen, daß sich nationalsozialistisches und genossenschaftliches Denken in ihrer Grundhaltung und Zielsetzung so nahe berühren. Gerade das Genossenschaftswesen ist von echtem nationalsozialistischem Geiste erfüllt: denn die Grundsätze des Gesamtwohls und der Gemeinnützigkeit, der Selbsthilfe und der Selbstverwaltung entsprechen unmittelbar den Anschauungen des neuen Staates. Gleichzeitig aber kommt der vom Nationalsozialismus betonte Wert der Persönlichkeit im Genossenschaftswesen besonders wirksam zur Geltung. In dieser Erhaltung der persönlichen Leistung und Verantwortung sowie der Förderung des einzelnen durch die Gesamtheit sehe ich die wesentliche Bedeutung der Genossenschaften für die heutige Zeit und die große Aufgabe für ihre Mitarbeit im Dienste des deutschen Volkes und der deutschen Wirtschaft, zu deren wertvollsten Gliedern die Genossenschaften immer gehören werden."

Hieraus folgt auch die Berechtigung und Aufgabe der Warenrückvergütung als spezielles Merkmal und notwendiger Bestandteil aller Warengenossenschaften [4]). Als Verteilungsmethode der Erübrigung ist sie nicht durch die Verteilung nach der Höhe der Geschäftsguthaben zu ersetzen, sondern muß als Ausgleich und Ergänzung neben ihr bestehen bleiben. Dies hat auch der Präsident des Deutschen Genossenschaftsverbandes, Hauptamtsleiter Dr. v. Renteln, auf dem letzten Genossenschaftstag wieder ausdrücklich betont [5]). So wird sie also auch in dem neuen Genossenschaftsgesetz ihre rechtliche Verankerung finden und mit dem Festpreissystem des Reichsnährstandes in Einklang gebracht werden müssen.

---

[4]) Es sei hier auch darauf hingewiesen, daß die Warenrückvergütung für die Genossenschaften ein stilles Werbemittel bedeutet.

[5]) Dr. v. Renteln, Leistungssteigerung und gewerbliche Genossenschaften, Rede auf dem 73. Genossenschaftstag in Weimar am 14. Mai 1939.

Benutztes Schrifttum.

Bachmann, Dr. Werner, Berlin: Der Weg der Genossenschaftsreform, in der Deutschen Volkswirtschaft, 1936, Heft 12, S. 369.

Behm, Univ.-Doz. Dr. oec. publ., M. R., Leipzig: Wesen und Aufgaben der Genossenschaften, in der Deutsch. Handelsrundschau, 1938, Nr. 42, S. 845.

Blümich: Kommentar zum Körperschaftssteuergesetz, 1934.

Breuer, Dr. Walter: Probleme der Mitgliederwerbung, in der Rundschau des Reichsbundes der dtsch. Verbrauchergenossenschaften, 1936, Nr. 7, S. 93.

Brinkmann: Staat und Wirtschaft.

Diederichs, Dr. E.: Gemeinschaftseinkauf und Gewinnausschüttung, in Dtsch. Handelswarte, 26. Jg., Heft 13, S. 371—377.

Elster, Prof. Dr. Dr. Ludwig: Handwörterbuch der Volkswirtschaft, 4. Aufl. Jena 1931.

Gatz, Direktor Harry, Breslau: Die Organisation des deutschen Bäckergewerbes unter besonderer Berücksichtigung seiner Genossenschaften, deren Einstellung zum Dritten Reich und zum 2. Vierjahresplan, Vortrag vom 30. Juni 1937.

Gramlich, Dr. Kunibert, Heidelberg: Die Mitgliedschaft und die Rechte und Pflichten der Genossen bei den Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften unter besonderer Berücksichtigung der Betriebsrechte und Betriebspflichten im Vergleich zu § 212 HGB und § 3 II G.m.b.H.-G. (Nebenleistungsverhältnis), Diss. Mannheim 1938.

Haars, W.: Rückvergütung ist kein Gewinn, in der Rundschau des Reichsbundes deutscher Verbrauchergenossenschaften e. V., Hamburg 1936, Nr. 23, S. 297.

Hellauer, Prof. Dr. Dr. oec. h. c., Frankfurt a. M.: Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen an der J. W. Goethe-Universität Frankfurt a. M. (i. f. Veröff. d. Inst. f. Gen.-W.), Berlin-Wien 1934, Heft 8.

Henzler, Prof. Dr. Reinhold: Die Rückvergütung der Konsumvereine, in Betriebs- und Finanzwirtschaftliche Forschungen, herausg. von Prof. Dr. F. Schmidt, II. Serie, Heft 44, Berlin-Wien 1929.

— Die Beschränkung der Geschäftstätigkeit der Genossenschaft auf den Kreis ihrer Mitglieder, in der Rundschau, Zeitschr. f. d. dsch. Verbrauchergenossenschaften e. V., Hamburg 1938, Nr. 33, S. 638.

— Rentabilität und volkswirtschaftlicher Wert der Genossenschaften, in den Veröff. d. Inst. f. Gen.-W., Heft 8, S. 97 ff.

Hesse, Prof. Dr. Albert: Grundriß der politischen Ökonomie, 1. Bd.: Deutsches Wirtschaftsleben, Jena 1935; 3. Bd.: Volkswirtschaftspolitik, Jena 1937.

Hildebrand, Dr. Karl: Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung (I. Teil der „Betriebslehre des Genossenschaftswesens"), im 3. Bd. des Handbuchs des Genossenschaftswesens von Prof. Dr. E. Grünfeld, Halberstadt 1927.

Hoffmann, Dr. Dr. Heinrich, Berlin: Rückvergütungen der Wareneinkaufsgenossenschaften, in Recht und Steuer, Beilage der „Landware", Nr. 267 vom 12. Nov. 1936, S. 181.

Horn, Dr. Max u. *Hugo Streiber:* Steuerhandbuch der Genossenschaften. Teil I—III. Hamburg 1937.

Hunck, Dr. J.: „Verbrauchergenossenschaften, der mittlere Weg", in der Rundschau, Zeitschr. f. d. dtsch. Verbrauchergenossenschaften e. V., Hamburg 1938, Nr. 12, S. 227.

Jahn, Prof. Dr. Georg: Beiträge zur Genossenschaftskunde, Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Univ. Halle-Wittenberg, Heft 3: Das deutsche Genossenschaftswesen der Gegenwart, Leipzig 1937: Wandlungen der Genossenschaften in der Volkswirtschaft des 19. und 20. Jahrhunderts, S. 3 ff.

Kaiser, Dr. Heinrich: Warenrückvergütungen der Bäckergenossenschaften, in der „Landware" 1937, Nr. 256 vom 31. 10. 1937.

Keune, Berlin: Das Oberschiedsgericht zur Frage der genossenschaftlichen Rückvergütungen, im Recht des Reichsnährstandes 1937, Nr. 23, S. 987.

König, Dr. Paul, Berlin: Die Einkaufsgenossenschaften der Einzelhändler und der Handwerker, in Jahn, Das Dtsch. Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 111 f.

— Der Wareneinkauf bei den Einzelhandelsgenossenschaften, in Veröff. d. Inst. f. Gen.-W., Heft 15, Frankfurt 1938.

— Die Händlergenossenschaft als Band zwischen Erzeuger und Verbraucher, in Veröff. d. Inst. f. Gen.-W., Heft 8, S. 83.

Kriesen, Leonhard, Berlin: „Für die Erhebung der Kapitalertragssteuer von der ausgeschütt. Warenrückvergütung ist es gleichgültig, ob eine feste Warenrückvergütung vorliegt oder nicht", in Bl. f. G. 1931, Nr. 9, S. 129.

— Der Reichsfinanzhof zur Umsatzsteuerfreiheit der Warenrückvergütung bei mit Nichtmitgliedern arbeitenden Genossenschaften, in Bl. f. G. 1931, Nr. 18, S. 296.

— Steuerfreie Warenrückvergütung oder verdeckte Gewinnausschüttung, in Bl. f. G. 1932, Nr. 51, S. 774.

— Zur Gewerbesteuerfreiheit der Warenrückvergütung, in Bl. f. G. 1935, Nr. 10, S. 162.

— Warenrückvergütung im Mehlhandel, in Bl. f. G. 1935, Nr. 39, S. 739.

— „In Braunschweig gehören die sogenannten festen Warenrückvergütungen nicht zum steuerpflichtigen Gewerbeertrag", in Bl. f. G. 1935, Nr. 49, S. 908.

— Steuerrecht der eingetragenen Genossenschaften, Berlin 1931.

Kulemann, W.: Die Genossenschaftsbewegung, Berlin 1922.

Kunze, Stellv. Anwalt Dr.: Gemeinschaftsgeist und Gemeinschaftswille der deutschen Warengenossenschaft, Vortrag 1937.

Lampe, Prof. Dr. Adolf: Einzelhandel, Artikel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1926.

— Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Artikel im Handwörterbuch der Volkswirtschaft, Jena 1931.

Lang, Anwalt Dr.: Warenrückvergütung und Preisbindung, im Dtsch. Volkswirt, 1938, Nr. 12, S. 574.

— Die gewerblichen Kreditgenossenschaften in der Bankwirtschaft, in Jahn: Das dtsch. Genossenschaftswesen der Gegenwart, S. 77 ff.

Parisius-Krüger: Kommentar zum Reichsgesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 10. 5. 1889, herausg. von H. Krüger und A. Crecelius, 12. Aufl. von F. Citron, Berlin 1932.

Renteln, Präsident Dr. v.: Genossenschaftswesen und Volkswirtschaft, Vortrag 1937.

Rößle, Prof. Dr.: Die Rückvergütung, eine Wesenseigenart der Genossenschaft, Vortrag 1937.

Ruth, Prof. Dr. Rudolf, Frankfurt a. M.: Die Genossenschaft in der Marktordnung, in Veröff. d. Inst. f. Gen.-W., Heft 15, 1938.
— Beiträge zur Neuordnung des deutschen Genossenschaftsrechts, in Rundschau des Reichsbundes deutscher Verbrauchergenossenschaften e. V., Hamburg 1936, Nr. 2, S. 15.
Schloesser, Dipl.-Kaufm.: Konsumgenossenschaftlicher Einzelhandel, im Handbuch des Einzelhandels, S. 811 ff.
Schoene, Erich, Rechtsanwalt u. Notar: Die Rückvergütung der Einkaufsgenossenschaften, Bl. f. G. 10/1939.
Seyffert, Prof. Dr. Rudolf: Handbuch des Einzelhandels, Stuttgart 1932.
Splettstößer, Dr. Johannes: Der Einzelhandel, Diss. Berlin 1936.
Strub, Dr. Heinz: Die landwirtschaftlichen Genossenschaften im Reichsnährstand, in Jahn, Das dtsch. Genossensch.-Wesen der Gegenwart, S. 21 ff.
— Geschäftsbericht von 1936 auf dem landwirtschaftlichen Genossenschaftstag 1937.
Triebel, Dr. Magda: Zusatzleistungen der Einkaufsgenossenschaften des deutschen Einzelhandels, in Veröff. d. Inst. f. Gen.-Wesen, Frankfurt a. M., Heft 14, Berlin-Stuttgart 1937.
Trotha, Dr. C. D. v.: Der direkte Weg vom Erzeuger zum Verbraucher, Veröff. d. Inst. f. Gen.-Wesen. Frankfurt a. M., Heft 9, Berlin-Wien 1935.
Totomianz, Dr. Prof. V.: Grundlagen des Genossenschaftswesens, Jena 1923.
— Internation. Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Berlin 1928.
Wehrle, Dr. Emil: Deutsches Genossenschaftswesen, in Grundzüge der Rechts- und Wirtschaftswissenschaft, herausg. von Jens Jessen und E. Wiskemann, Reihe B, Hamburg 1937.
Weinwurm, Dr., Berlin: Einkaufsgenossenschaften im wissenschaftlichen Meinungsstreit, in der Deutschen Handelsrundschau 1938, Nr. 34, S. 697.
— Rückvergütung und Preisbindung, in Bl. f. Gen.-W. 1935, Nr. 35, S. 674.
Wolf, Dr. Norbert, Berlin: Die Handwerkergenossenschaften, in der Handwerkswirtschaft, in Jahn, Das dtsch. Gen.-Wesen der Gegenwart, S. 92.

Zeitschriften und Materialien.

Blätter für Genossenschaftswesen, Berlin. (Bl. f. G.)
Jahrbücher des Deutschen Genossenschaftsverbandes e. V., Berlin.
Deutsche Handelsrundschau, Berlin.
Günthers Bäcker- und Konditorzeitung, Berlin.
Die Landware.
Mitteilungen über den 72. Deutschen Genossenschaftstag des Deutschen Genossenschaftsverbandes in Berlin am 24.—26. Oktober 1937.
Broschüre: Deutscher landwirtschaftlicher Genossenschaftstag in München am 3.—5. Juni 1937.
Reichsverwaltungsblatt und Preußisches Verwaltungsblatt. (RuPrVerwBl.)
Entscheidungen des Reichsfinanzhofs. (RFH.)
Reichsgesetzblatt, Teil I. (RGBl. I.)
Reichssteuerblatt.
Rundschau des Reichsbundes deutscher Verbrauchergenossenschaften e. V., Hamburg.
Der deutsche Volkswirt.
Die deutsche Volkswirtschaft.
Prüfungsberichte des Landesverbandes schlesischer landwirtschaftlicher Genossenschaften Raiffeisen e. V., Breslau, Junkernstr. 41/43.
Verschiedene Genossenschaftssatzungen und Geschäftsberichte.

Verzeichnis der besuchten Herren aus der Praxis.

Dr. Baranek, Syndikus der Kreishandwerkerschaft, Breslau, Sandstr. 10.
Assessor Buchholz, Wirtschaftskammer Schlesien, Unterabteilung Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel, Breslau, Elferplatz 1.
Direktor Gatz, Ein- und Verkaufsgenossenschaft Breslauer Bäckermeister e. G. m. b. H., Breslau, Schweidnitzer Stadtgraben 18.
Verbandsprüfer Dr. Glugosch, Schlesischer Genossenschaftsverband e. V., Breslau, Agnesstr. 1.
Gräser, Sachbearbeiter beim Getreidewirtschaftsverband Breslau, Neudorf straße 36.
Großmann, Ein- und Verkaufsgenossenschaft Breslauer Bäckermeister e. G. m. b. H., Abteilung Buchhaltung, Breslau, Schweidnitzer Stadtgraben 18.
Hanel, Zweigstellenleiter der Edeka-Zentrale e. G. m. b. H., Berlin, Zweigstelle Breslau, Hubenstr. 112.
Kaiser, Geschäftsführer der Niederlassung der Firma Kaiser's Kaffeegeschäft, Breslau, Ofenerstr. 29b.
Dr. Klawki, Industrie- und Handelskammer, Breslau, Graupenstr. 15.
Siegfried Köppler, Geschäftsführer der Edeka-Großhandel e. G. m. b. H., Breslau, Westendstr. 61/63.
Meyer, Vorsteher der Genossenschaftsabteilung der Niederschlesischen Landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaft-Raiffeisen e. G. m. b. H., Breslau, Herbert-Stanetzki-Str. 46.
Mosche, Geschäftsführer der Warenversorgung G. m. b. H., Breslau, Kreuzstraße 26.
Dr. Pense, Deutscher Genossenschaftsverband, Berlin-Halensee, Kurfürstendamm 99.
Dr. Scholz, Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Breslau, Wallstr. 1.
Dr. Hermann Schottky, Rechtsanwalt und Notar, Syndikus der niederschlesischen landwirtschaftlichen Hauptgenossenschaft Raiffeisen e. G. m. b. H., Breslau, Junkernstr. 41/43.
Oberrevisor Tölg, Landesverband schlesischer landwirtschaftlicher Genossenschaften Raiffeisen e. V., Breslau, Junkernstr. 41/43.

Lebenslauf.

Als einziger Sohn des kgl. preuß. Oberleutnants im Husarenregiment Fürst Blücher von Wahlstatt (Pom.) Nr. 5 Karl-Henning Pieper wurde ich am 26. Februar 1912 zu Berlin-Wilmersdorf geboren. Von Ostern 1918 bis Ostern 1920 besuchte ich eine private Vorschule in Stolp i. Pom. und anschließend bis zum Herbst 1925 das Städtische Gymnasium. Vom Herbst 1925 an war ich auf dem Staatlichen Pädagogium in Putbus auf Rügen, wo ich am 12. 3. 1931 mein Abiturientenexamen ablegte. Im April 1931 trat ich meine dreijährige kaufmännische Lehrzeit bei der Firma J. H. Bachmann in Bremen an, um im Anschluß daran ein halbes Jahr in der Firma meines Vaters in Stolp zu arbeiten. Im Herbst 1934 trat ich als Freiwilliger in das Reiter-Regiment Torgau ein und diente dort ein Jahr.

Mein Studium begann ich im Wintersemester 1935/36 an der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität in Breslau, wo ich auch am 19. Juni 1939 das Diplomvolkswirtexamen ablegte. Seit 5. Oktober 1939 stehe ich wieder im Heeresdienst. Mit Wirkung vom 1. Februar 1940 wurde ich zum Leutnant ernannt.

Karl-Henning Pieper.